

講演

# 「売れる商品」の共通項とは？



森 孝幹 氏

(レガングループ代表)

- ・公益社団法人  
日本パッケージデザイン協会理事
- ・関西学院大学非常勤講師



「ブランディングで本当に売れるの？」

そんな疑問を持ったことはありませんか？

ロングセラー商品を生み出すことは、メーカー、ブランドディレクター、デザイナー、包材・印刷、流通など、商品に関わるすべての人の共通の目標であり課題です。

では、「売れる商品」にはどんな共通点があるのでしょうか？

「商品ブランディング」の視点から、そのヒントを探ります。

- ★ 商品の魅力、伝わっていますか？
- ★ 「なるほど！」な個性はありますか？
- ★ 感情に響く言葉やビジュアルですか？

あなたの商品がもっと「売れる」ヒントを見つけましょう！

懇親会  
あり

2025. 3/27【木】16:00~20:00

artience株式会社

インキュベーションキャンパス

東京都中央区京橋 2 丁目  
2-1 京橋エドグラン 29F

参加費：2,000円(税込)※書籍 1 冊つき

【懇親会】京橋モルチエ(京橋エドグラン B1F) ※懇親会参加費 別途 5,000円(税込)

『売れる「商品ブランディング」の教科書』  
出版記念セミナー @ 東京

## 【書籍概要】

書籍名：売れる「商品ブランディング」の教科書

監修：一般財団法人大阪デザインセンター(ODC)

著者：森 孝幹 (レガングループ代表)

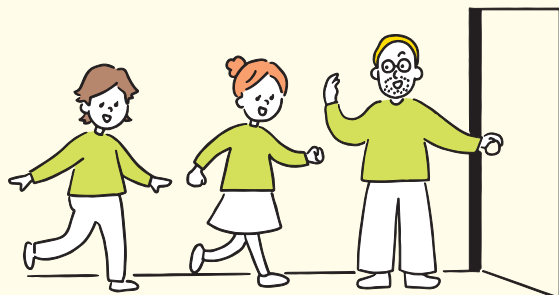
ブランドディレクター、商品戦略コンサルタント

公益社団法人日本パッケージデザイン協会(JPDA)理事

関西学院大学非常勤講師

発行所：株式会社 翔泳社

定価：2,200 円(税込)



序章 「ブランディング」って何だろう？

1 章：基本の 10 ステップ ～商品の魅力を引き出す～

2 章：体制作りと戦略 ～ブランディングを生かす～

3 章：パッケージデザイン ～商品価値を最適化して伝える～

4 章：ヒット商品分析

～ストーリー、データ、パッケージメソッドから学ぶ～

5 章：リブランディング ～リニューアルへの挑戦と視点～



売れるヒット商品を作りたい。  
愛される商品ブランドを育てたい。  
ブランディングを、ちゃんと学びたい。  
ブランディングをデザインに生かしたい。  
そんなあなたの気持ちにお応えします。

今や「商品ブランディング」は、メーカー、デザイナーはもちろん、あらゆるモノづくりに関わる人にとっての「必須科目」です。

