

ニーズにピッタリと！
ココロをググッと！

みたいなコピーをつくるよ

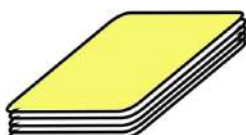
キャッチ

あなたは新商品担当者

これは！と思うお客様のニーズを見つけて
担当商品に 新たな 付加価値をプラスして
ピッタリの新商品とキャッチ(コピー)で
ねらいのお客様のココロをググッとキャッチ



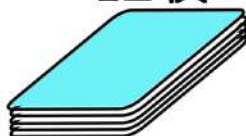
14枚



自分のニーズを思い出す
ヒントとして使います



12枚



配られたカードが
あなたの担当商品です



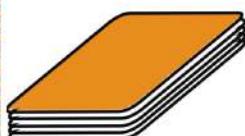
34枚



新商品にプラスできる
付加価値の候補です



36枚



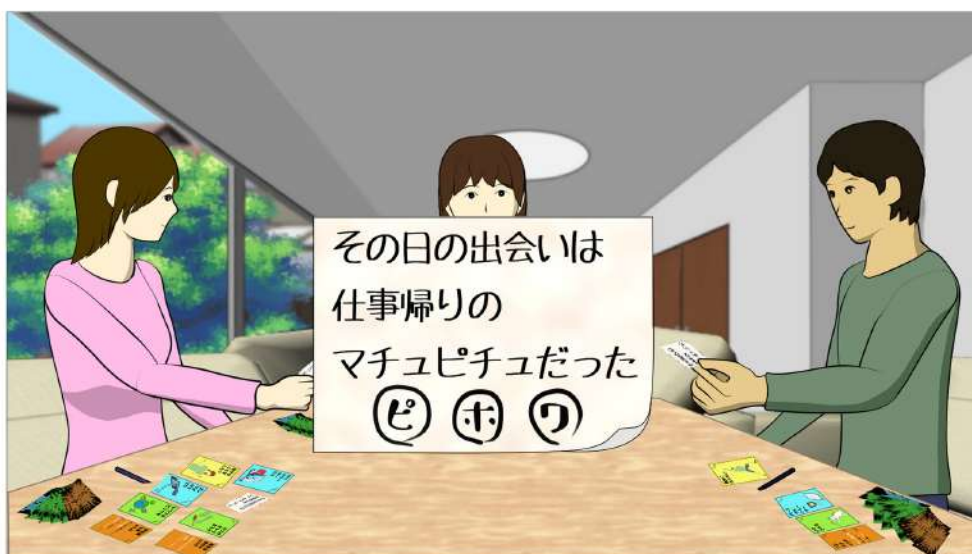
キャッチに使えるカタ
テンプレートにも使える
2つの例文付きです



ニーズカードを
選んで
日頃感じている
自分のニーズを
ひとりずつ順番に
具体的に語ります



手札から商品と
付加価値を
組み合わせて
新商品を企画
カタを使って
キャッチを書いて
相手にプレゼン



プレゼンされた人は
ピ(ニーズにピタリ)
ホ(これは欲しい)
ワ(ワクワクする!)
の中から感じた
気持ちを○に
書いてお返し

○をたくさん集めた人が勝ち!