

RECOMMENDED! 今月のおすすめ

『こんな仕事もしています。』

■店舗サインの製作

弊社取引先のクライアント様が、名古屋市内のデパートに出店される事が決まり、早速店舗サインの依頼をいただきました。クライアント様のイメージも踏まえつつ、デパート内のサインでもありましたのでカルプ文字を使って製作しました。見栄えも良く存在感と高級感もありとても雰囲気の良いショップになりました。

(文章 / 津田)



書籍のご紹介 book review

■サブスクリプションで売上の壁を超える方法

西井敏恭 著 翔泳社 発行

音楽やエンタメ系に端を発し、今やすっかり耳に馴染んだサブスクリプション＝通称「サブスク」。このビジネス・モデルのポイントは「いかにユーザーが商品やサービスを“使い続けたい”気持ちにさせるか」です。言うはやすし、でも行なうは・・・と突き当たる壁、実はマーケティングで突破できるのです。本書ではサブスクリプションとマーケティングの基本的な考え方を押さえた上で、実際にどう事業を構築すればいいかを紹介。事業計画やユーザー中心の組織のつくり方を解説しながら、成功するサブスクリプションの要点を順に理解していける構成です。「サブスクリプションをはじめたい」「サブスクを始めたがうまくいかない」「ビジネスとしてもっと成長させたい」——そんな思いを抱いている方にとって、本書は入門書でありながら目の前の課題を解決する数々のヒントに満ちた実践書と言えるでしょう。 (文章 / 本田)



売れる広告！反響があるチラシ！
問合せがあるホームページを作ります。

<https://www.assh.co.jp/>

アッシュデザイン

検索



住宅・不動産業界のイベント、広告、パンフレット制作はアッシュデザインにおまかせください。

総合広告企画・制作および代理業務

- 会社案内
- テレビ CM
- 各種模型
- 商品パンフレット
- ラジオ CM
- ノベルティ
- 折込チラシ
- DVD 等各種映像
- 各種イベント
- ポスター
- ホームページ
- DM
- インターネット広告

担当：

株式会社 アッシュデザイン

〒446-0066 愛知県安城市池浦町池西65 クサカ池浦ビル1F

TEL 0566-73-6399 FAX 0566-72-5451

ASSH News Letter

アッシュ

ニュースレター

January, 2021

Advertisement & Sales Promotion

今月の成功事例

monthly report

「A4」1枚アンケート広告作成法で、自社の魅力を分析しホームページを制作！口下手な職人たちから、魅力伝わるインタビュー記事を作り、有能求人に関わり続ける事ができた事例です。

抱えていた課題・背景

鹿児島県鹿児島市でプラント設備の施工・設計・メンテナンス業をしている二代目の代表者様は、「社員が働きやすい会社になろう」と努力し福利厚生や資格取得のサポートなど環境を整えましたが、求職者にうまく伝わらず何度求人を出しても問合せがなく3年半も採用できずに悩んでいました。技術者の高齢化も進んでいるため、出来るだけ早く求職者が魅力を感じ自社で働きたいと思えるようなホームページを作り1人でも多く採用することで、技術者を長く育てていきたいと考えていました。

詳しくは中面で！

「A4」1枚アンケート広告作成法とは・・・

Amazonブックランキング総合1位、Amazon日本上陸15年「売れたビジネス書50冊」に、ランクインした岡本達彦氏の著書『「A4」1枚アンケートで利益を5倍にする方法』の理論を取り入れた広告作成法です。「A4」1枚アンケートの5つの質問から、買ってくれたお客様の気持ちが手に取るようにわかるようになり、売り手目線ではなく、お客様目線で作る広告作成法です。



ASSH DESIGN

住宅・不動産の広告 & 販売促進

ASSH DESIGN

住宅・不動産の広告 & 販売促進

「A4」1枚アンケート広告作成法で制作したホームページ

住宅・不動産の広告 & 販売促進 ASSH DESIGN



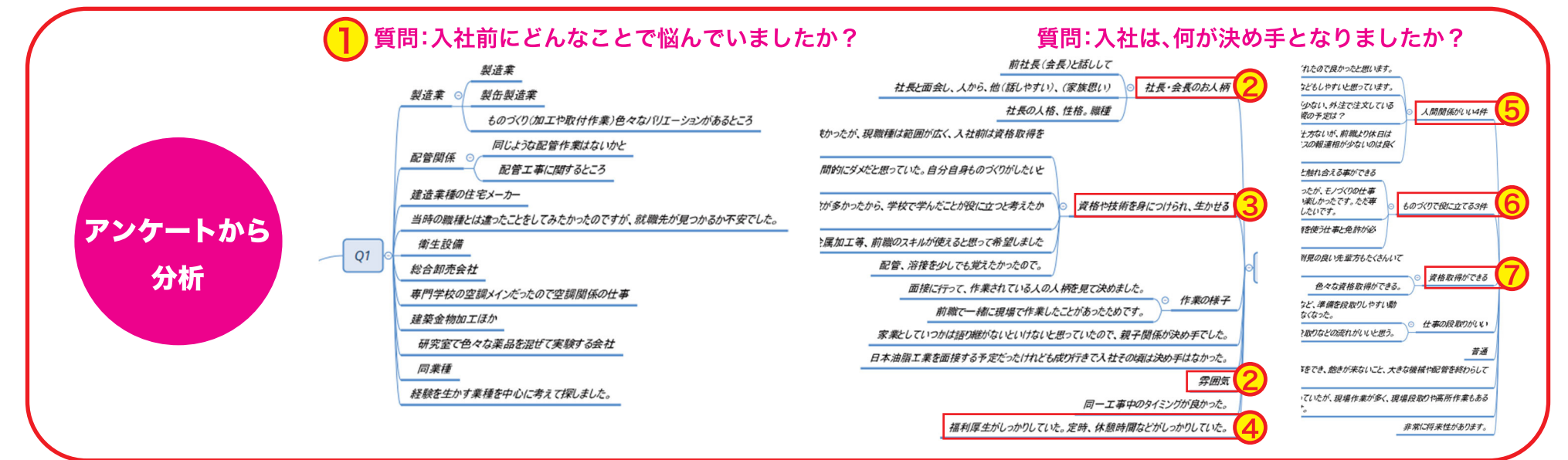
実際に働いている方たちの集合写真とキャッチコピー

「入社前にどんなことで悩んでいましたか？」という質問のアンケートから分析し、「資格等を取ることができ、自分が作ったものが世の中で役立つ」というやりがいを感じるものづくりの職場であることがわかるキャッチコピーにしました。



ものづくりの職場としての特長4つ

「入社は、何が決め手となりましたか？」のアンケートを分析して残業時間・転勤なし・平均勤続年数・資格取得件数を特長にしました。



↑1組目

Q5実際に当社で働いてみていかがですか、率直なご感想をお聞かせください。
8 色々資格等を取ってみたい、仕事の幅が広がり、面倒見のいい先輩も、沢山いて、働きやすい

Q5実際に当社で働いてみていかがですか、率直なご感想をお聞かせください。
9 色々資格等を取ってみたい、仕事の幅が広がり、面倒見のいい先輩も、沢山いて、働きやすい



↑2組目

↑3組目

「働く人の声」のページ

実際に二人が話す様子を撮影。「A4」1枚アンケートの流れでインタビューし、3組の対談形式で書きおこしました。(アンケート実施・回収後)

はじめにアンケートを取っているのをひとり一人の働き甲斐や良かったと思うことが深堀しやすく、必要な情報のインタビューをスムーズに進められました。

魅力や現状、働いている社員の雰囲気や伝わる

ホームページ公開後、約9か月で

■有望な求人のお問合せ 7件
■採用人数 3人

成功のポイント

最初から「ホームページで会社の魅力を伝え、会社に合った社員を採用したい!」という目的が明確でブレてなかったことです。

事前に、働いている技術者の方にアンケートを取り、アンケートの流れに沿ってインタビューすることで、口下手な職人さんたちの対談をスムーズに進めることが出来ました。
※実際は、二人が自由に話すのではなく担当者の質問に対して二人が答えながら、話しをしている感じです。

アンケートを先に実施し分析していたことでインタビューでは、さらにくわしく聞くことができ、実際に働く技術者の方の声を活用しやすくなりました。

働く環境がわかる残業時間や勤続年数など具体的な数字なども明確に出しました。

事業者の声

- ・有望な求人の問い合わせが増えて実際の採用につながりました。
- ・社員のいいところが前面に出るようになってきています。
- ・ベテランも、若手も、新人も仲間意識が高まりました。
- ・インタビューでは、飲み会などであまり話さないような内容でしたので、今まで気づかなかった長所、短所が見えてきました。
- ・社員のアンケートを分析してもらうことで、客観的に見た弊社の魅力がわかりました。
- ・今回改めて自社を見つめ直す時間となり、本当に良かったです。