

RECOMMENDED!
今月のおすすめ

『こんな仕事もしています。』

■オリジナルノベルティーカレンダー

昨年、弊社取引先のH様よりご相談を頂き、既製品ではなく自社のブランディング要素も踏まえたオリジナルのノベルティーをつくりたいとご相談がございました。そのご提案の中から今回は、CDケースを活用したオリジナルの卓上カレンダーを制作しましたのでご紹介させていただきます。この商品は、エンドユーザーに対して自社ブランド力や認知度を高める販促ツールの一つとして活用できるのでオススメです。これからは、ノベルティーひとつ取っても、販促に欠かせない重要なツールになると思います。（文章／津田）



書籍のご紹介 book review

■心地よい空間をつくる 小さな設計・建築事務所
パイ インターナショナル (PIE International) 編・著

「施主の想いに耳を傾け、ただ建てるだけでなく暮らし全体をクリエイトする」「新しい価値を見出し、世界にひとつだけの建築をつくり上げる」そんな思いで日々活躍する設計士・建築士の皆さん。私たちアッシュデザインでは住宅分野の仕事が圧倒的に多く、ハウスメーカーや拠点を多数構える販売会社さんとお取引する一方で、コンパクトな規模や個人で事業展開する設計事務所や建築事務所の方々とも数多く実績を持っています。さまざまな価値観にあふれる時代だからこそ、住まい手や使い手がやすらぎを得られる空間づくりをー
本書は施主の想いに向き合い、地域・環境との関わりまでトータルに捉えるプロの仕事を、事例と共に紹介する「101 人の仕事プロフィール」です。収録作品は店舗・住宅・オフィス・公共施設・医療施設・宿泊施設、さらに家具・サイン・プロダクトまで多岐にわたり、ポートフォリオとしても見応えのある仕上がりです。（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 DESIGN

住宅・不動産の広告&販売促進

アッシュ ニュースレター
ASSH News Letter

February, 2021

Advertisement & Sales Promotion

2

今月の成功事例

monthly report

「A4」1枚アンケートをお客様に
お願いし、その声を反映させた
チラシを作成!!
ポスティング25,330枚配布で
受注金額1,246,200円の塗装
会社の事例です。

抱えていた課題・背景

福岡県福岡市の塗装業様は、ここ数年チラシをまったく作っておらずWebサイトだけで宣伝活動をしていましたが、これからは Web サイトからの集客だけでなくチラシでの集客効果も試みたいと思うようになりました。しかし、まず第一にどのようにしてチラシを制作したら良いのか？また、長く使えるチラシを作るにはどんな内容が良いのか？と頭を抱えずと悩んでいました。

「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。



詳しくは中面で！

住宅・不動産の広告&販売促進

ASSH DESIGN

「A4」1枚アンケート広告作成法で制作したチラシ

瓦や壁の傷みが進んで見た目が悪いので補修を考えている、でも信頼できる塗装業者がわからないとお悩みの方へ

① 保存版

② お客さまから**依頼してよかった！新築みたいにきれいになった！**と評判!!

「わかりやすい見積もり提案」と「丁寧な仕事」が自慢の住宅塗装専門店 建装にお任せください!

こんなことをお考えではありませんか？

- 20年以上たつて色々な雨戸の劣化が目立つ、外見がみずらしくなり、特に屋根の劣化が...
- 壁が汚れているのが気になる、外壁やベランダあたりにコケがあるのが気になる。
- 前工、工事を依頼した会社が倒産したので、どこに頼んだら良いかわからない。
- 壁を触ると手が白くなる、瓦、壁のコケが多くなってきた。築15年一度り替える時期が...
- 初めてのことで、どこに依頼していいかわからない

③

④ 建装が選ばれている3つの理由

- 自社施工で質の高い仕事**
説明と工事と同じ担当なので最初から最後まで一貫しています。国家資格を持った職人が調査・見積もりをします。国家資格がなく、腕の悪い塗装工が得意でない。
- 国家資格1級塗装技能士による工事**
塗装実績の結果が7年以上必要な資格を持っており、国の基準に合格した専門知識と技術で施工します。資格に負けない品質の塗装工事で安心。
- 詳細な作業報告と400例以上の実績**
工事実績が確認できるのが安心。隣町市内を中心に、400以上の工事実績をホームページで公開しています。

このチラシ限定！外壁塗装・屋根塗装・防水塗装をご検討中のお客さまへ

⑤ お見積もり**無料!** **⑥** いま、お見積もりをご依頼いただければ**1,000円分プレゼント!**

今すぐお電話を！お見積もりご相談は無料です。

☎ 0120- 電話受付時間 8時～20時

住所：福岡県

① 保存版

⑧ 装についての思いとお客さまへの約束

はじめまして、株式会社 建装 です。

12年間、塗装の修行を積み重ねた後、2002年に 建装 を開業いたしました。

おかげさまで多くのお客さまから塗装工事のご依頼をいただいております。特に工事完了後も、長くお付き合いをいただいているたくさんのお客さまには深く感謝いたします。

弊社は担当者が代わったり、塗装工事を下請け業者に任せるということは一切ありません。

お見積もりの作成・お打ち合わせ・塗装工事の施工・アフターフォローのすべてを代表であります私「建装」が責任をもって担当します。工事が完了した建物も、お客さまが初めてご覧になったときの喜んでいただいている表情や、アフターフォローでお伺いした時のお客さまの笑顔が私たち「建装」の一番の喜びです。これからお付き合いをはじめるお客さまと、出会うことを心より楽しみにしております。

⑦ **⑨** 400例以上のホームページで公開

⑩ 住宅塗装をしたお客さまの喜びの声

りやすい見積もり提案と丁寧な仕事をしていただき感謝しています。

無任で作業内容の説明(前工・後工)があり、安心できました。今回の作業は終了しましたが、今後20年間の繋がりを大切にしていきたいと思っておりますので宜しくお願いいたします。

建装

建装へ依頼してとても良かったです。ホームページで毎日楽しみに工事内容を見てきました。工事過程が掲載されているので確認できて本当に良かったです。近所の方々や色んな方に新築みたいに綺麗になったねー!!と声掛けられますよ!自分の家を外から眺めることが嬉しいです。

建装

⑪ よくある質問

Q 見積もりを依頼したら、しつこい営業をされそうで不安。

A. しつこい営業、押し込み営業は一切しませんので安心して依頼ください。いままでは営業をしないといけないのかなど、勘違いや不安に思われるかもしれません。後悔しない建築工事のために弊社を含めた社以上の調査と見積もりを比べることをおすすめします。

Q 塗装工事を完了したアフターフォローが不安。

A. 弊社保証とリフォーム保証があります。工事完了から2年以内の間に塗装サービスを受けています。ホームページにて工事完了から数ヶ月経ったお客さまのアフターアンケートを公開中、安心して長くお付き合いができるようにいたします。

このチラシ限定！外壁塗装・屋根塗装・防水塗装をご検討中のお客さまへ

⑤ お見積もり**無料!** **⑥** いま、お見積もりをご依頼いただければ**1,000円分プレゼント!**

今すぐお電話を！お見積もり、ご相談は無料です。

☎ 0120- 電話受付時間 8時～20時

住所：福岡県

【チラシの作成ポイント】

- ① 保存してもらう仕掛け**
今すぐではないが将来、外壁塗装をするお考えがある方にもチラシを保存しておいてもらう工夫。
- ② タイトルまわり**
アンケートの「外壁塗装後の感想」から、「見積もりがわかりやすかった」「作業が丁寧でよかった」との声が多かったので、キャッチコピーに利用。
- ③ リアルな悩み**
アンケートに書かれていた「実際の悩み」を掲載し、共感を得てもらう。
- ④ 3つの理由**
アンケートで聞いた「選ばれた決め手」より『自社施工で丁寧な仕事・1級塗装技能士による堅実な工事・ブログでの詳細な作業報告・豊富な施工実績・納得できる適正価格・見積もりと工程を詳しく説明・安心の保証とアフターフォロー』とあったので、わかりやすく3つに整理して強みを訴求。
- ⑤ サイトからのお問合せと分けるプレゼント理由**
◆チラシからのお問合せだとわかるようにクオカードを付けた。
- ⑥ ご近所の方がわかるような目印**

⑦ より信頼度を上げる為にも、チラシ用に撮影

⑧ 信頼して頂くため、社の思いを入れる

「どういう会社なのか?どういった方針で事業を展開しているのか?」という代表者の思いを掲載。信頼してもらうための重要な要素。

⑨ 施工内容を詳しく書き残し参考になるように見てもらえる

◆QRコードにチラシからのアクセスと分かるようにした。

⑩ 満足度の高い回答を記載

「初めての塗装工事で、損傷箇所もあちこちある中、作業も丁寧で、きれいに仕上げていただきました。ありがとうございました。」

「御社へ依頼してとても良かったです。ホームページで毎日楽しみに工事内容を見ていました。工事過程が掲載されているのを確認できて本当に良かったです。近所の方々や色んな方に 新築みたいに綺麗になったねー!!と声掛けられますよ!自分の家を外から眺めることが嬉しいです。」

⑪ アフターアンケートのお知らせ

アフターフォローがしっかりしている事を伝え、外壁塗装後の不安を払拭。

ポスティング 25,330枚配布

お問合せ件数 **計10件**
 ■受注件数 **2件**
 ■受注金額 **124万円**

成功のポイント

- アンケートが28枚と枚数があった。
- 複数の悩みや満足度の高い回答を選ぶことができた。
- チラシ用に新たに写真撮影をした。
- ポスティングは自力で出来るだけ多く配った。
- サイト掲載の作業内容をほめて下さる方がいたのでサイトへの誘導。
- 保存版と記載したので時間差でお問合せがあった。

【その他のポイント】

- ◆チラシからのお問合せだとわかるようにクオカードを付けた。
- ◆QRコードにチラシからのアクセスだと分かるようにした。
- ◆毎月1回効果測定のために、テレビ会議での打ち合わせをした。

事業者の声

受注につながったお客様曰く

- タイミングがバッチリだった。
- やりたいけれど、どこでしようかと思っていた。
- チラシがたまたまはいっていた。
- 値段が安くなかったけども、内容が良かったので決めてもらった。

チラシからのお客さんの方が、受注につながりにくいのが現状だが、ウェブだけだったのが、チラシからのお問合せも取れることが分かりました。受注につながるつながらないのは別として、やる気につながり活力になったと思います。仕事が取れないことが一番きつい。これからも色々なところからアプローチをしていきたいので、チラシはつづけていきたいです。これからは、お問合せの決め手や、受注後の「A4」1枚アンケートを使っのチラシの改善をし、より多くの受注を貰えるようにしていきたいです。