

RECOMMENDED!  
 今月のおすすめ

『こんな仕事もしています。』

■オリジナルのぼり

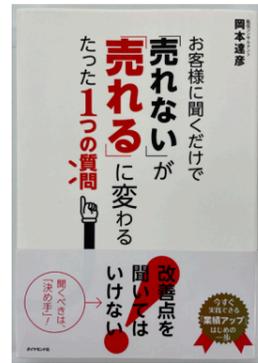
よくのぼりを設置しているお店、見かけませんか？意外とのぼりがあるだけでお店のイメージが変わります。「イベント」や「相談会開催中」など、のぼりを設置してあるだけでも印象が変わるオリジナルのぼりを製作しました。今回、取引先のクライアント様よりお話をいただき製作しましたが、やはりオリジナルになると思いが入りデザインにこだわりがでますね。そのこだわりが他社との差別化につながり、通りがかりの人たちの目にとまり認知され、集客へとつながるのでは、と思っております。そんなこだわりのオリジナルのぼりを当社は手掛けています。(文章/津田)



書籍のご紹介 book review

■お客様に聞くだけで「売れない」が「売れる」に変わるたった1つの質問

先月に引き続き「A4」1枚アンケート広告作成法を考案された岡本達彦氏の著書です。売上が下がり始めたり、思ったように売れないと、ついつい売れているライバル社や類似商品と比較して、自社が劣っている(悪い)ところを修正し、ライバル社に対抗しようとしてしまいます。でも、それは、売れているライバル商品に近づくだけで、差別化にならず、ますます売れなくなるという悪循環になります。それより買ってくれたお客様に「なぜ？買ってくれたのですか？決め手は何ですか？」と聞くことで大切な事がわかると説いています。すぐに実践できる方法が書いてあります。今だからこそ、読んで欲しい一冊です。(文章/大見)



アッシュ ニュースレター  
 ASSH News Letter

January, 2022

Advertisement & Sales Promotion



今月の成功事例  
 monthly report

ランディングページに「A4」1枚アンケートの【お客様の声】を掲載しただけで売上3.9倍を達成したエアコンクリーニング店の事例です。

「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。



抱えていた課題・背景

さいたま市のダスキンの加盟店様。一般家庭の家事代行、ハウスクリーニング、エアコンクリーニング、事業所の定期清掃などの運営をしています。自社サイトへのアクセスは以前より増えていますが、受注にはなかなかつながらず、悩んでいました。新たにランディングページを作成するために、50枚を目標に、「A4」1枚アンケートを実施しました。アンケートのQ4とQ5を「お客様の声」として現在のページに掲載することにしました。



近隣には競合店が多数点在する

📍 = 競合店

競合他社(さいたま市) iタウンページより  
 エアコンクリーニング: 208件  
 ハウスクリーニング: 412件

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

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

詳しくは中面で!

