

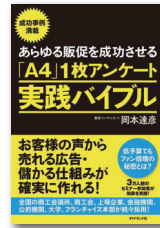
RECOMMENDED!
 今月のおすすめ

■「A4」1枚販促アンケート広告作成アドバイザー協会推薦 書籍のご紹介■

■利益を10倍にしたいならこの本

『あらゆる販促を成功させる
 「A4」1枚アンケート実践バイブル』

新規客を集めるだけでなく、高単価購入・同時購入・リピーター・休眠客など、あらゆる販促を成功させるための「A4」1枚アンケートの活用法から儲かり続ける会社にする社内勉強会のやり方までを全てを網羅しています。



新刊 紀伊国屋書店 和書全国ランキング1位

■利益を5倍にしたいならこの本

『「A4」1枚アンケートで利益を5倍にする方法』

もうキャッチフレーズ・キャッチコピー・内容で悩む必要はありません！マーケティングが苦手な方、勉強している時間がない方でも、お客様の声を利用すれば売れるチラシ・DM・ホームページが作れるようになります。



アマゾンで1番売れている 広告作成本 現在16刷

■利益を3倍にしたいならこの本

『「売れる」に変わったたった1つの質問』

お客様にたった1つの質問をし、「売れない」を「売れる」に変える超簡単販促法。「売れる」ようになりたいけれど、「A4」1枚アンケートがとれない方にオススメです！

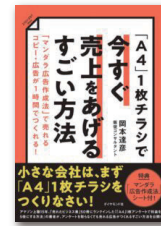


発売10日で増刷決定

■新商品や新サービス等の広告を作りたいのならこの本

『「A4」1枚アンケートが取れなくても、売れる広告が簡単につくれる画期的ノウハウ！』

だれでも手軽に小予算で実行でき、再現性の高い販売手法がわかる!!全国の商工会議所や商工会で大好評の「マンダラ広告作成法」が書籍になりました。まだお客様がいなくて、「A4」1枚アンケートがとれない新商品やサービス、お店などの販促にオススメです。



■「A4」1枚アンケートをとる
 必要性が良くわかる本が出版しました!

お客様を理解し、それをビジネスに活かすための究極の本。

なぜ『お客様目線』が必要なのか、そしてそれをどのように実現するのかについて深く掘り下げています。あなたのビジネスがどのようにお客様を喜ばせ、自身も満足させることができるのか、それを確実に掴むための具体的な方法が書かれています。



■良い商品・サービスなのに
 売れないと悩まれている方にオススメ!

お客様の脳を不安から安心に変えて売上を上げる簡単な方法!

『不安がなくなるとモノが売れる』は、商品を手に取る消費者の心理を深く掘り下げ、販売戦略を根本から変えるべき理由を解き明かす一冊。本書では、商品が市場に受け入れられない原因として、消費者の抱えるさまざまな不安に着目。顧客の不安を理解し、それを解消するための具体的な手法を段階的に紹介しています。



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



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
 〒446-0019 愛知県安城市新明町24番地2
TEL 0566-73-6399 FAX 0566-72-5451

アッシュ ニュースレター
 ASSH News Letter

May, 2024

Advertisement & Sales Promotion



今月の成功事例

monthly report

WebコンサルシステムとChatGPTを活用して
 募集ランディングページを作り、
 3ヶ月で売上232%アップを
 実現した貸し会議室の事例

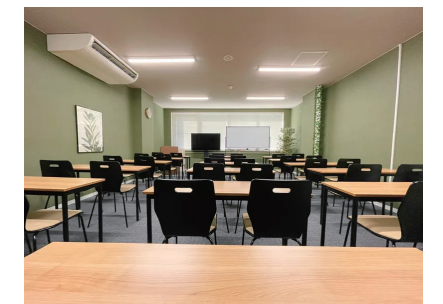
広告原稿自動作成システムとは

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のひとつです。特許取得済みの複写式のシートもしくはWEBシステムを使って、自社が一番のお客様になったつもりでアンケートに答えていくと、売れる広告が出来上がる広告作成法です。



抱えていた課題・背景

静岡駅徒歩5分にある「貸し会議室(レンタルスペース)」は昨年3月から事業スタート。駅から徒歩5分の立地で34名が利用できる広くきれいなスペースが売りだが、**貸し会議室ポータルサイトのみでの集客のため、他のスペースとの差別化が難しい。どのようなターゲットに何を訴求すべきかが整理できず悩んでいた。**



▲貸し会議室(レンタルスペース)

既に自身所有の賃貸アパートの集客でWEBコンサルシステムも体験して成果もでていたため、このレンタルスペースでもそれを使って販促戦略を見直したいとの相談があった。

本人もAIを学びたいとの意欲があったため、「A4」1枚アンケートのノウハウにChatGPTを活用して物件独自のランディングページの作成にチャレンジ。

詳しくは中面で!

ポータルサイト Before

集客は貸し会議室のポータルサイトのみ

「静岡駅 貸会議室」と検索するとポータルサイトが上位独占。ポータル内では他と差別化が難しい。⇒同じ構造は、「飲食店(食ベログ)」「美容室(ホットペッパービューティ)」「採用(INDEED)」

募集ランディングページ After

WEBコンサルシステムで出てきたポイントを中心に訴求

＜ターゲット＞※ターゲットコピー
東京から静岡に出張してくる
ビジネスマンを想定

＜決め手＞※キャッチコピー
・静岡駅徒歩5分
・34名の広さと設備
・周辺は飲食店、お土産などの充実エリア

新たに2つの導線を作る

- ①Googleビジネスプロフィール
- ②指名検索上位

ポータルサイトを見て知ってもらう
会議室で指名検索してもらう
Googleビジネスプロフィールを掲示
「ウェブサイト」のボタンからLPへ誘導
ポータルサイト内では伝えられない強みをLP、動画で訴求

①Googleビジネスプロフィール⇒募集LP⇒強みアピール⇒直で予約申込み
②会議室名で指名検索⇒SEOで3位表示を実現⇒独自の強みアピール

Webコンサルシステムで「ターゲット」「決め手」などのアイデア出し

まずは、たたき台としてのキーワードをシートの質問に沿って書き出す。

この段階では文章にすることは意識せず、なるべく多くの独自情報を出す。

キーワードをコピーして、ChatGPTで文章化

AのWebコンサルシステム自動LP原稿作成の画面のキーワードテキストをコピーし、コピーしたキーワードを素材として、ChatGPTで原稿として文章作成。

この内容からチラシを作成したい。具体的に、詳しく、鮮明に、独自の視点で、自然な文章で、以下の見出しに沿って、見出しは強調文字にして書いてください。

ターゲットコピー
「商品/サービスを提供するターゲットオーディエンスを3つ出し、抱える主要な悩みや欲求等を具体的に述べて、彼らに直接訴える文章を作成してください。文末は、「〇〇の方へ」で終わるようにしてください。」

キャッチコピー
「上記の悩みや欲求等が商品/サービスによってどのように解消され、どのような未来（ベネフィット）が手に入るのかを伝えるキャッチコピーを作成してください。」

以下は、貸し会議室UNIELL静岡駅北口のチラシの見出し強調文字で書いたものです。ターゲットコピー、キャッチコピー、裏付けとなる証拠、お客様の声を元に、自然な文章で作成しました。

ターゲットコピー
「静岡駅北口から徒歩5分、最大34名収容可能。貸し会議室UNIELL 静岡駅北口で、快適なスペースをお探しの方へ」

キャッチコピー
「駅近で快適な仕事環境を提供。UNIELLで仕事の効率をアップし、新しいビジネス未来を手に入れましょう！」

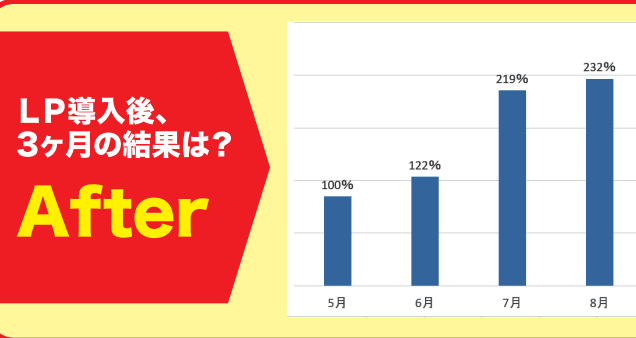
裏付けとなる証拠
・静岡NO1のお洒落なリノベーションビルに位置しており、インテリアコーディネーターによるデザインが自慢です。
・お洒落な空間で、インテリアデザインにこだわりがあり、設備も充実しています。
・静岡駅から徒歩5分、周りには飲食店やお土産屋が多く、便利なエリアに位置しています。

Webコンサルシステムから、LPテンプレート(例:ペライチ)へ、コピペで完成

③

SEOからSGE(生成AIが要約)へ移行
AIに学んでもらう情報提供が必要
独自の募集用LPは必須となってくる

Google:生成AIによる検索体験(SGE)で3つ目の集客導線が追加される



6月からランディングページへの導線スタート導入後、3ヶ月で売上232%アップ(導入前比)を達成!

なお、Googleビジネスプロフィールの閲覧は、3ヶ月で600人! そのうち30%の200人が募集LPを閲覧しています。LP直+LPを見てポータルサイトからの申し込みの両方が増加!!