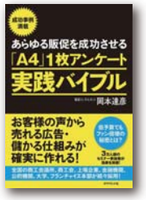
「A4」1枚販促アンケート広告作成アドバイザー協会とは・・・

「良いモノを持っているにもかかわらず、上手く伝えられなくて困っている人を助けたい！」という代表の岡本達彦氏が掲げる想いのもと設立した組織です。
「A4」1枚販促アンケート広告作成アドバイザーは、広告代理店や印刷会社、WEB制作会社、コンサルタントなどの様々な経歴をもつ個人が、岡本達彦氏公認の「A4」1枚販促アンケート広告作成アドバイザー協会が公式に実施する試験に合格し、販促物作成について一定以上の知識と実技が認められ「A4」1枚アンケートの活用法を熟知する「広告作りのプロ」たちです。
「良いモノを持っているにもかかわらず、上手く伝えられなくて困っている人を助けたい！」という共通の想いのもと、広告作成アドバイザーは、売上や利益を上げたいと考えている経営者や広報担当者から相談を受けアドバイスをおこなっています。

「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



新刊　紀伊国屋書店和書全国ランキング1位
『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。

■利益を５倍にしたいならこの本

アマゾンで１番売れている広告作成本　現在１６刷
『「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。

■利益を３倍にしたいならこの本

発売１０日で増刷決定
『「売れる」に変わるたった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！

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://a4kikaku.com
「A4」1枚販促アンケート　検索

「A4」1枚販促アンケート広告作成アドバイザー協会

「A4」1枚アンケート通信

July,2020

7

Advertisement&Sales Promotion

今月の成功事例
monthly report

入社半年の新入社員が、
自社（沖縄県糸満市の舗装工事業者）の
『強み』とマンダラ広告作成法を元に、新規
取引先開拓が目的のDMチラシを作成！
Google広告とブログを合わせて
短期間で435万円受注した事例です。

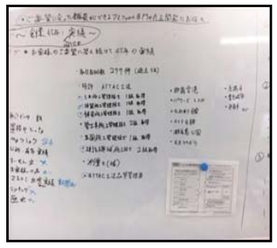
マンダラ広告作成法とは・・・

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。お客様の立場に立って、自社の良い所を64個のマスに書き出していくと「売れる広告」の原案が出来上がります。

抱えていた課題・背景

これまでホームページ以外の販促活動を行なっていなかった沖縄県糸満市の舗装工事業者です。
沖縄県糸満市は、人口約６万人の沖縄本島の最南端に位置する地方都市です。
部長から新社長へ就任することになり、業績アップを期待されましたが、
公共工事以外の受注方法が分からず困っていました。
個人宅からの引き合いは、先代の知り合いで受注に至ることはあるものの、
新規での受注はまったくありませんでした。
舗装業という特殊な業種であることから、誰に、どのような販促が効果的か模索していました。
また、新入社員（営業）も増えたことで、さらなる売上アップを目指していました。

マンダラ広告作成法を元に新規取引先開拓が目的の DM チラシを作成！



マンダラ広告作成法にてキーワード（自社の強みなど）を共有し、
新規取引先開拓が目的の DM チラシを新入社員が作成しました。
これまでの営業や問合せの中で、お客様からいただいた多くのキーワードを
ホワイトボードへ書き出し、社長はじめベテラン営業マン、新人社員で
共有しました。そして、そのキーワードから
●キャッチコピー　●当社の歴史　●過去の取引実績　●資格などを
抽出しチラシに反映しました。

詳しくは中面で！

広告担当者は入社半年の新人社員と営業マン　マンダラ広告作成法で作成したDMチラシ

「A4」1枚販促アンケート広告作成アドバイザー協会

表面

裏面

さらに！ Google広告を掲載！！ ブログにリンクすると

わずか4ヶ月間で、問い合わせ２９件
その後、チラシ(DM)を送付した後に
電話・営業・フォローアップDMを送付し
受注４件　売上３２５万円受注！

Google広告　タイトルにしっかりと自社の強みを打ち出しました。

ブログ　自社の強み等、チラシと同じ内容を載せました。

配布先リスト２００件へチラシ(DM)を
郵送したところ５件の問い合わせ。
そのうち１件受注！
いきなり売上１１０万円！
チラシを作ったのは入社半年の新入社員！

DM チラシを郵送する
封筒の表面には、
『駐車場の水溜りや車の汚れで毎回悩まれているあなたへ』と
ターゲットコピーを載せました。

チラシ作成の成功ポイント

① 「ご要望にあった舗装ができるアスファルト専門の□□会社にお任せ」をキャッチコピーにしました。

ホワイトボードに書き出したキーワードから、ターゲットを駐車場舗装やライン引き工事で困っている管理会社に絞込み、自社の強み「アスファルト専門」を入れたキャッチコピーでターゲットに興味を抱いてもらいます。

② このような契約者様の声にもお答えできます！

泥はね、草刈り、でこぼこ、車の汚れ、水溜まり、砂ぼこり
これまでの営業、問合せの中よりお客様から多く出たキーワードを抽出し、チラシへ反映しました。

③ 今までのたくさんの取引実績や取得している資格がお客様への信頼と安心を裏付ける証拠になります。

④ 自社が選ばれている3つのポイント

「アスファルト専門業者」「親身になって丁寧に説明」「相談・打合せ・調査は無料」を打ち出し他社との違いを強調しました。

⑤ 施工実績とお客様の声を記載しました！

写真を使ってBefore→Afterで分かりやすく施工事例を掲載。
更に、安心してもらえる裏付けとしてお客様の声をいれました。

事業者の声（チラシ配布をやる前とやった後の感想 ）

沖縄県の舗装業社 社長

今までも管理会社様との繋がりはあったものの知人や身内の口コミ、紹介のみでしか繋がりがなくもっと自社を知ってもらい繋がりをつくりたいと思ってました。しかし、どうやってアクションを起こせば管理会社様に自社を知ってもらい、繋がりをつくれるかがわからない状態でした。そんな中、マンダラ広告作成法で作るDMチラシ配布の提案を聞き、初めは「最初から完璧に成功するわけはないが、何かここから成功に繋がるキッカケをつくれたら・・・」と思いやってみる事にしました。色々とアドバイスをいただいてチラシを作成し、1回目の投函をしたところ、早速、問合せを頂くことができ、受注にまで発展することができました。その後も問合せも増えていったので、今ではチラシの内容もバージョンアップし、結果にもつながったことで営業のモチベーションも上がり、力を入れて取り組んでいます。今後は管理会社様以外にも視野を広げ、顧客化を目指し、自社独自の必勝パターンを確率できればと、日々ワクワクしながら試行錯誤しています。