

「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。

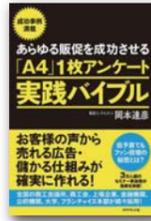
「A4」1枚販促アンケート広告作成アドバイザー協会推薦 書籍のご紹介

■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枚アンケート通信

August, 2020

Advertisement & Sales Promotion

8

今月の成功事例

monthly report

お客様の声からつくる
「A4」1枚アンケート広告作成法で
ポスティングチラシを作成!
「レンタル物置」前年1年間契約ゼロ
だったのが前年比130%達成した
レンタル業オーナーさんの事例です。

「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

2016年から副業として全国展開するレンタル物置のフランチャイズにオーナー様として加盟されました。場所は、栃木県栃木市、駅地下国道11号線脇という立地条件に恵まれた場所に11個のレンタル物置を有し、業務を行なっています。

オーナー様は初年度と次年度は本部が提供するチラシを使って6割がた利用者と契約でき順調な滑り出しでした。引き続き、本部が提供するチラシを使用しましたが、昨年度は新規の契約がゼロでした。契約期間が終了した顧客もあり経営が不安の状態になりました。本部が提供するチラシを使用し続ければOKと思っていましたが、状況の変化に合わせたアプローチのチラシが必要だと思い悩んでいたそんな時、交流会で「A4」1枚アンケート広告作成アドバイザーと知り合い、今までの経緯を話し、お客様の声アンケートでチラシを作ることになりました。

Before 本部から支給されたチラシ



表面



裏面

本部から支給されたチラシを利用していましたが、スタート時と状況が違ってきているのに同じチラシを使うことに疑問を感じ、思い切って「A4」1枚アンケートを実施しました。お客様の声でチラシを作ることに切り替えました。

詳しくは中面で!

表面

裏面

1 家の収納スペースが満杯。自宅の庭が狭いため、物置が作れない。毛布や布団、産褥団が納戸にいっぱい。季節ごとのレジャー用品をまとめて収納したい。季節外れの衣類や寝具の収納に、使わないけど捨てられない思い出品を保管したい、など。

栃木市で収納に困っているあなたへ

レンタル物置キャンペーン!

2 レンタル収納スペースがあるをご存知ですか? 栃木市にお住まいの方で、あなたと同じように物の整理に困っている方が24時間出し入れ自由、レンタル収納スペースを利用して悩みを解消しています。

3 収納スペースが選べる! 収納スペースは、0.8畳、1.1畳、1.5畳、2.0畳、2.2畳、2.9畳、3.0畳、4.2畳、4.9畳と9種類のスペースを用意。あなたのご要望で自由に選ぶことができます。価格は0をこえてください。0.8畳 3,500円から順番になっています。

4 栃木市にお住いの方、近くて便利! 敷居に限りがあります。いざという時、自宅から近い所の物置の確保が難しくなりますよ! レンタル物置「スペースプラス栃木昭和町」は昭和町1-28、市役所の近く、車で2分、徒歩10分にあります。思い立ったら気軽に足を運べる、あなたのための物置です。

1 予算で選べる価格帯! 価格帯は 3,500円、4,900円、6,700円、8,900円、9,800円、12,900円、13,500円、18,900円、21,900円と9種類の価格帯を用意。あなたのご予算で自由に選ぶことができます。スペースは0をこえてください。3,500円0.8畳から順番になっています。

3つの理由!

3 今なら 賃料3ヶ月 50%OFF

今すぐにお電話ください。このチラシを捨てないで下さいね。

お問い合わせは【管理】 宅地建物取引業 東京都知事(2)第91789号

0120- [redacted]

24時間出し入れ自由! レンタル収納スペース

レンタル物置 [redacted]

住所: 栃木市 [redacted] 検索

3 お客様の声

便利な立地、手頃な値段が決め手!
この他にも沢山のお客様の声をいただいております。

物置まで2キロという近さ! 自宅の奥が狭いため、車のタイヤ、スポーツ用品などが置けませんでした。お庭の奥に知り、すぐに利用しました。月額3,000円で手頃な価格だと感じました。自宅から物置までの距離が2キロという近さなので物置が便利です。 栃木市 新井様

人の眼に付く場所なので安心 引越ししたばかりで収納スペースがなく、物置場所を探していました。運搬している時に良く前を通り、2箇所あり、どちらにするか迷ったが、車の出入りが良く人の眼に付く場所だったので決めました。思ったより広く物も入りやすかったです。 栃木市 大塚様

道路沿いで出入りがしやすい! 物置の置き場所がないので悩んでいたところ、「レンタル物置」の営業場所を見ました。手紙の書きかたや価格がどうしているのかが気になって、連絡先で出入りがしやすいので、利用することに決めました。荷物が増えて物置として利用できて良かったです。 栃木市 入江様

3 Q&A よくある質問

Q 申し込み・契約はどうしたら良いですか?
A 御近所より簡単な手続きで出来ます。申し込みから2週間程度で利用開始可能です。まずはお電話でお問い合わせ下さい。

Q 収納物などはありますか?
A すべての物置に便利な収納棚を完備しています。

Q 収納してはいけないものは?
A 危険物、危険物、暴発・発火を促す物、貴重品や公序良俗に反するような品物は収納禁止品となっております。

4 契約の流れ

問い合わせ
申し込み
契約の手続き
審査
契約成立

3 今なら 賃料3ヶ月 50%OFF

今すぐにお電話ください。このチラシを捨てないで下さいね。

お問い合わせは【管理】 宅地建物取引業 東京都知事(2)第91789号

0120- [redacted]

24時間出し入れ自由! レンタル収納スペース

レンタル物置 [redacted]

住所: 栃木市 [redacted] 検索

チラシ作成のポイント

- 1 ターゲットコピーは、アンケートに書かれていたお客様の具体的な悩みをそのまま採用しました。
- 2 商品の良さがひとめで理解できるように強みを打ち出しました。
- 3 利用後の良さが伝わるお客様の生の声。
- 4 申込手順や物置の収納イメージが理解できるオファーの見せ方。

全体を手書き風のチラシで親しみやすさを出しました。

成功のポイント

本部から支給されたチラシを利用していましたが、スタート時と状況が違ってきているのに同じチラシを使うことに疑問を感じ、思い切って「A4」1枚アンケートを実施しました。お客様の声でチラシを作ることに切り替えました。

今までアンケートは取ったことがありませんでしたが、今回アンケートに答えた方に、500円のクオカードをお礼のメッセージを添えて封書で送りました。すると、二人の方からお礼のハガキが届き、「今度友達がレンタル物置を探しているときには紹介します」という嬉しいメッセージをいただきました。紹介者による集客が期待できました。

今回のターゲットは主婦に絞り込み、封書にアンケート用紙とアンケートのお願いメッセージを添え、かつ返信用の封筒に住所を書き切手を貼り同封したのも反応率を高めました。

チラシに掲載したお客様の声をご本人様に制作したチラシを10枚づつ郵送したところ、一人の方がご友人を紹介してくれました。しかし、タイミングが合わず、今回は見送りになりましたが、今後契約につながる見込み客としての希望ができました。

チラシポスティングエリアは同町内及び会社から車で15分圏内の隣接市に絞ってポスティングしました。

チラシの書体は、印字と手書き風を提案。同じ内容でも印字に比べ、手書き風の反応率が高いというデータが出ていたので、手書き風を採用しました。

事業者の声

一年間反応がゼロだったということもありますが、チラシの反響がとても大きくて驚きました! 反応がゼロだった時は、お先真っ暗でストレスのたまる一年でしたが、やりようによってはこんなにも動きが出るということを実感しました。契約が取れたことによって同時にストレスがなくなったことが何よりの収穫です。これからは、与えられたお仕着せではなく、このようなチャンスを活かし今回のアンケートによるチラシも様子を見て、このチラシを利用して行きたいと思っています。以前の経験から、チラシは本部がしっかり効果を考えて作っているものだと思っていましたが、それだけでは集客を持続することができず、その状況に合わせたチラシ作りの大切さを認識しました。これからも、お客様の声にしっかりと耳を傾けたチラシを作成することが大切だと思いました。



オーナー様

車で15分圏内の隣接市に絞り込み
3000枚をポスティング
お問い合わせ11件 うち3件契約!
(5件検討中)

年間売上は、前年比130%となり
今後の見通しが明るくなった!