

広告の成否を分けるポイント 事例で学ぶ集客の真実

あなたの代わりに集客してくれる凄腕宣伝マンが欲しい経営者へ



9 割 増 益 す る 心 理 集 客 コ ン サ ル テ ィ ン グ で 、 あ な た も 売 上 ア ッ プ

マインドック 代表・鈴木栄美子

URL: <https://www.bestmindoc.com/>

目次

広告の成否を分ける秘密とは？	2
マインドック 鈴木栄美子 自己紹介	4
お客様が証明する実績と威力	7
広告成功の方程式：基本を押さえる	8
97.5%が失敗する広告の恐怖	9
集客を逃す典型的な広告事例 8 選	11
売上を劇的に伸ばす広告の特徴	19
1.4 億円を稼ぎ出した奇跡のチラシ	21
年間売上 4000 万円：劇的改善の成功事例	24
縮小移転で売上倍増！驚異のハガキ	27
50%の資料請求率を達成した FAXDM の全貌	30
広告で結果を出すための具体策	32
集客成功の第一歩：広告自己診断リスト	33
これからの経営に求められるもの	34
推薦者が語る、著者の魅力	35
成功を後押しするマインドックのサービス	36

広告の成否を分ける秘密とは？

こんにちは。マインドックの鈴木です。

このたびは、「広告の成否を分けるポイント：事例で学ぶ集客の真実」をダウンロードしていただき、ありがとうございます。

「こうしたら失敗する」そんな広告失敗例と、お客様を強力に引き寄せる広告成功例をわかりやすく完全公開！

この PDF は、集客に悩む経営者さんのために、世間のダメダメ広告と、私が作って成功した広告を公開して、その差を知っていただくためのものです。

私が作成やアドバイスをして、売上が 1.4 億円増えたチラシや売上が 4000 万円になったチラシ。50%の申し込みが取れた FAXDM など、実際の広告事例を、あなたのために公開します。

なお、Web 広告について書かれていないのは、Web 広告について書くと作り方以外のノウハウも書かなくてはならなくなるからです。

今回は紙媒体のみに絞りました。ご了解くださいませ。

もしかしたら、あなたはこんな悩みを抱えていらっしゃるかもしれませんね…。

- ・ ホームページ、ポスティング、手渡し。いろいろやってきたが反応がない。
- ・ SNS や DM などあらゆる広告を試したが集客できない。
- ・ 無料サンプル配布やセールでしかお客が集まらない。
- ・ 集まっても、その後が続かない。売上にならない。
- ・ 安売り競争に巻き込まれて働いても売上が増えない。
- ・ 同業者が上手く行っている広告と自社の広告の差がわからない。
- ・ 休日も仕事のことを考えていて、休んだ気がしない。
- ・ 自分の商品が売れない理由がわからず不安になる。
- ・ 広告の集客人数が減っている。このままでは・・・。
- ・ どこが突破口なのか、わからない。

でも、大丈夫です。

あなたはこの PDF を読んで、それを実行さえすれば、
以下のような結果を手に入れることができます。

- ・集客できる広告が作れるようになる。
- ・あなたの会社の良さをわかるお客様だけを集められる。
- ・簡単にリピーターやファンになるお客様が集められる。
- ・正規価格販売でお客様を集めることができるようになる。
- ・他社広告より一歩ぬきんでた広告が作れるようになる。
- ・売上が上がって、休日は家族とのんびりできるようになる。
- ・現代の消費者にアプローチするコツがわかって経営に自信が持てる。
- ・過去と同じ広告先でも集客人数が増やせる。
- ・提案した価格通りに売れるようになる。
- ・お客様から「欲しい」と言われる広告が作れる。

その他、あなたが望む多くのことができるようになります。

もしかしたらあなたはこう思ったかもしれません。

「お前に、なんでそんなことを言う資格があるんだ？」

そう思われてもおかしくはありません。

なので、私自身の簡単な自己紹介と、
これまで私がお手伝いしてきたクライアントさんからのお声を聞いていただければと思います。



マインドック 鈴木栄美子 自己紹介

- ・NLP 協会発祥団体の NLP 協会認定 NLP トレーナー
- ・特許取得の MER が使える AIP 認定 NLP マスタープラクティショナー
- ・米国催眠療法協会認定催眠療法士
- ・アルマ・クリエーション全脳思考マスター
- ・ジェイ・アブラハムの
マーケティングマインドプログラム卒業

小学校時代に 1 冊の本をキッカケに、自分で自分を変えられると気づき心理スキルに傾倒。

その結果、高校時代は会員 500 名を超えるサークルの 2 代目東京 TOP として活動。大学時代に世界的ベストセラー作家をアメリカから日本に招聘して講演会を開催と活動範囲を広げるも、時代は男女共同参画前のため栄養士勤務ののち専業主婦として 13 年間過ごす。

その後、離婚。会社の総務経理として働きながら心理スキルの勉強に励み、そのスキルを活かして、数社の会社を再建。

独立前に年商 12 億円借金 6000 万円の赤字企業を 6 か月で黒字化や 400 万円の赤字を 6 か月で 2000 万円の黒字化の経験を持つ。

2001 年独立。独立するもキャッシュカードから借金をするほど追い込まれ、何とかしようと神田昌典氏の顧客獲得実践会に入会したが苦戦。

その後、日本トランスパーソナル学会で講演など精神哲学の場で出会った NLP（神経言語プログラミング）に惹かれて、2003 年に NLP トレーナー資格を取得。2004 年会社設立。

その後も数多くの心理学やビジネススキルを学び、問題解決に一番適したスキルを使ってクライアントのビジネスを好転させようと顧客心理から集客して売る誰にでもわかりやすい独自のマーケティングフレームワークを構築。2008 年ごろより集客コンサルタントとして活動。

その結果、

- ・1500 万円支払っても増えなかった設計会社の売上を 2.3 億円に。

- ・地域密着の水道屋の売上を月商 300 万円、1 年後年商 4000 万円に。
 - ・工務店を 6000 枚のチラシ配布で 1 月後 1000 万円、1 年後 5 億円に。
 - ・3 万円しか売れない情報商材を月商 400 万円に。
 - ・営業教育会社の集客人数を 60 倍に。
 - ・カウンセリング会社の売上を 1 ヶ月で 131%アップ。
 - ・10 分の 1 に縮小移転のペットショップの売上を 2.1 倍に。
 - ・NPO 法人の活動資金を 1 ヶ月で 3 倍に。
 - ・不動産会社の DM 改善で反応率 0.13%→0.68%と約 5.2 倍にアップ
- など、9 割のクライアントを増益させている。

これまででコーチング・カウンセリング・セミナー・研修、コンサルティング等のクライアントは延 3 万人以上。

コンサルティングは、「アドバイスは職人芸。テンポ良く、方法の良し悪しを精査して答えを出してくれる」というコメントが寄せられファンも多く、関わった企業の 87.8%で経営を改善。

セールスは、営業嫌いの新人でも結果の出る“7ステップ『共感』セールス”を提唱し、多くの実践者に「簡単に申し込みが取れる」「成約率が倍以上になった」と喜ばれている。

なお、企業研修、講演ともに“翌日から実践”できると評判で、参加者の 90.3%が満足と評価してくれています。

2020 年から休業していたが 2023 年に復活。

心理集客コンサルタントとして、あなたの売上を大幅にアップさせ、人生を楽しむ人を 1 万人作りだすことをビジョンに日々活動中。

フジ・日本テレビ、他メディア出演多数。2017 年出版の著書あり。

MBTI16 の性格は世界に 1 %のキング牧師と同じ提唱者。無類の海好き&猫好き。明るくおおらかだが、真剣に結果を出そうとクライアントより熱くなり「怖い」と言われることがある熱血漢。

【座右の銘】

神よ、与えたまえ。

変えられることを変える勇気と、変えられないことを受け入れる冷静さを。

そして、その違いを識別する智慧を。＜バーニーの祈り＞

【コンサルティング・研修・講演実績】

シティバンク・エヌ・エイ、ドコモシステムズ株式会社、オリックス生命保険株式会社、株式会社 LIXIL、寺島建設株式会社、央 2 株式会社、株式会社シエナホームデザイン、日本先進技術歯科センター、英企業株式会社、ユニプロス通信、株式会社プロティオス、東洋紙商事株式会社、株式会社サンアイク、株式会社 H・A・L、株式会社パルティール、ナジャハウス、有限会社トムスワールドコム、株式会社イズム、株式会社グローバルコンテンツ、有限会社ディーシー・グループ、株式会社アイ・ヘルパー・ジャパン、日本スパカレッジ、常陽産業研究所、株式会社ポラリス、NPO 法人日本結婚協会、大石経営労務事務所・エムズビジネスコンサルタンツ、アウェアクリニック津田沼、大川和男税理士事務所、恋愛・結婚情報サービス エンジェル、アクアタック研究室、安堂プランニング、ホロン PBI、株式会社パフォーマンスシップ、あずま通り心理臨床オフィス、セルフ・ブランディング科学研究所、情報オアシス神田 セミナーハウス、有限会社カネヨ販売、広島植物化学研究所、SYP システム、鶴見千春事務所、インスパイア、シエナホームデザイン、とやの整体院、アートサロン掛軸堂、株式会社レスクファイナンシャルプランナー、(有) ワールド翻訳サービス、有限会社 花久葬祭、株式会社ラインアップ、鍼灸整体院・好転堂、吉川酒店、ブルーワクス株式会社、まつもと学習指導センター、有限会社 アソートファン、ブランディック web 製作所、サンコー建設株式会社、生駒住宅塗装、農大前ミカタ整骨院、株式会社エスココミュニケーション、東西科学産業株式会社、企業参謀.com、札幌ソーシャルウェブクラブ、日本総合保険企画株式会社、ファースト・スター株式会社、香川興産株式会社、クリニカルマーケティング LLC、柏菱商事株式会社、大久保公認会計士事務所、株式会社エムビーエス、株式会社エイチ・エーエル、株式会社ファーストステラテージ、ビジョナリー・サン、株式会社ヤマシタコーポレーション、株式会社パルティール、日本カウンセリング連盟認定委員会、水戸西ロータリークラブ、日本コンサルタント協会、日本政策金融公庫、足利銀行、長野県労働金庫、兵庫信用金庫、第三銀行、播州信用金庫、長野県労働金庫、兵庫信用金庫、株式会社ジーシー、吉田歯科医院、秋山歯科クリニック、勝浦歯科医院、東京商工会議所北支部、東京商工会議所足立支部、東京商工会議所文京支部、福山商工会議所、愛媛県社会福祉協議会、静岡市介護保険事業者連絡協議会、社団法人・柏青年会議所、浜松商店界連盟、水戸市中小企業同友会、グリーンアースプラネット、研修バンク、志縁塾・モーニングサロン、日本トランスパーソナル学会、新宿区生涯学習財団、新宿区健康生きがい課、いい仲間の会、「学び」研究工房、東京農業大学、高崎市立南八幡中学校、所沢市立北野中学校、世田谷区北沢中学校、その他

お客様が証明する実績と威力

僕の想いを形にして集客してくれるコンサルタント

何度かちょっと鈴木社長とお話をさせていただいて、これまでのコンサルの方たちってというのは、どちらかという自分たちがうまくいった方法で私をなんとかしていこうという考えの方が多かったかなあと、今振り返ると思います。

鈴木社長の場合は、私がどうしたいのか、そういったことをしっかりと掘り下げていただいて、まあ極端なことを言えば、私がやりたくないことはさせない。逆に、できることで目標に向けてやっていこうというふうな、寄り添っていただく話をいただいたことがすごくなんか安心感があったし、この人だったら私のイヤなことじゃなくて（私の）やって行けるようなことも、いろいろとアドバイスいただけるのかなと、そういうふうに思ってお願いをしたいというふうに思いました。

明るく、親身に相談する側が悪くなるぐらい多くのアドバイスをいただけて、0から9か月間で4件の新築問い合わせをいただきました。

株式会社〇〇工務店 代表取締役 〇〇様

具体的に自分自身の中で確認できてよかったです

顧客ニーズや目的が特化している売り方など どこに目線を持っていけばいいのか、知りたいと思っていました。今の社会の流れから、速いスピードで経済も多様化しているので、今の情報を知りたく頼みました。

今までやってきたことが具体的に自分自身の中で確認できてよかったです。

あとは、ターゲットをもっと細かく一人にまで絞ることの重要性が良く分かりました。相手ときちんとコミュニケーションをとりながら、相手のポイントとをつかんでいきます。

今までは、相手が求めていることに目を向けることにより、こっちが売りたいものの、伝えたいことを優先にできていたので、それを相手目線にしていくことを実践していきたいと思います。

匿名様 30代 経営者

広告成功の方程式：基本を押さえる

ちょっと自慢させてください（笑）。

ありがたいことに、新規集客の広告で集客できなかったことはありません。

自社で新しい顧客にアプローチする時も、クライアント様の集客をお手伝いした時も、集客できなかったことはありません。

逆に、売上が 1.3 億円増えた会社や 4000 万円売上の元になったチラシ。50% の申し込みが取れた FAXDM など、世間では驚異的と言われる反応を出したことがたくさんあります。

多くの経営者様の悩みである売上アップ。
その中でも、集客の悩みは深いです。

どんなに良い商品を販売していても、
集客ができなければ営業もできず、売上は 0 円。

社屋を構えていれば、その分資金は出て行くばかり、
水道光熱費や電話代だってかかって資金はマイナス。
でも、集客のために何かしらの広告はしなければいけません。

だから、広告の反応率が悪いと・・・真っ青ですよ。

さて、次のページから、そんな真っ青広告をご紹介します。

Web の広告は内容とともにその他の設定等が効果に大きな影響が出るため、このレポートは全部、新聞の折り込みチラシですが、広告の基本がわかるように書いてあります。

あなたの広告がこんな広告でないことを祈りながら・・・公開します！！

97.5%が失敗する広告の恐怖

新聞の折り込みをピックアップしてご説明しています。
私の事務所があった新宿のチラシです。

新宿は住民が少ない地域です。
住民が少ないにもかかわらず折り込みチラシは週に 200 枚以上入ってきます。
しかし、その中で「良いなあ」と思える広告は 5 点ぐらいしかありません。
つまり 2.5%ぐらいしか良いチラシをみつけれられません。
他は、ダメダメチラシばかり・・・。

住民が少ない地域。まして新聞を読む層も少ない地域に広告しようという自体でセンスがないのですが、それでも、新聞の折り込みチラシという媒体を使うなら媒体の特質に合わせた広告にすれば良いのに・・・。

それができていません。

いや、それ以前に、広告としてもダメダメなものばかりです。

なお、この 2.5%の割合は、ポスティングチラシやホームページでも FAXDM でも郵送の DM でも同じです。

つまり、集客のために広告を出している経営者さんの 97.5%はお金を出して、集客できない広告を出しているのです。

厳しいことを言えば、住宅完成見学会など高額商品のチラシに限ると、良い物がもっと少なくなり、99.5%ぐらいがゴミ箱行きのチラシです。

建設関係や不動産関係など地域密着商品の紙媒体の効果は計り知れません。
もっと真剣にチラシ作って欲しいと常々思っています。

では、先に広告の失敗例を 8 点公開させていただきます。

まずは、どこが広告としてダメなのか考えながら観てください。



③



④

試乗予約受付中。
新しいランドローバーを是非お試しください。

RANGE ROVER SPORT 5.0 V8 LIMITED [全国限定120台]
¥7,990,000

RANGE ROVER SPORT 1.9% SPECIAL AUTO LOAN

DISCOVERY 4 0.1% SPECIAL AUTO LOAN
DISCOVERY 4 ¥9,760,000 ~ ¥7,960,000 (メーカー希望小売価格)

DISCOVERY 4

FREELANDER 2

RANGE ROVER EVOQUE

RANGE ROVER SPORT

RANGE ROVER

LAND ROVER

⑤



いま選ぶなら、BMWのクリーン・ディーゼル。

心躍るダイナミックな走り、よりグリーンに輸しむための新たな選択。それが、BMWの

さらにBMW 5シリーズに0.99%の特別低金利ローン実施中。

1.99%/0.99%
特別低金利ローンは
今月末まで。お見逃しなく。

13

⑥

住まいのリフォーム!!

は増改築相談員のいるお店です。

増改築・マンション・アパート・店舗改装・住宅修理

リフォームのことならどんな小さなことでもお気軽にご相談ください。一級建築士があなたの住宅に関するお悩みを解決致します。

快適さアップ 21世紀



気になっている内装、困っている水廻り……。今年こそリフォームをしてみませんか？正しい建築知識を持った増改築相談員が構造的なものから内外装設備に至るまでお客様のご予算・ご要望に合わせた安心・納得の正しいリフォームのご提案をいたします。

暮らし明るく
リフレッシュ!



建物点検・お見積り・相談承ります。

屋根	
●塩化ビニール雨樋	(m) ¥ 2,200
●塩ビ製集水器	¥ 2,700
●雪止	¥ 1,100
●断金(鉄板)塗装	(㎡) ¥ 1,800
●コロアール屋根塗装	(㎡) ¥ 2,000
●瓦屋根葺き	(㎡) ¥ 6,800
●コロニアル葺き	(㎡) ¥ 4,800
●カラー板金葺き	(㎡) ¥ 7,000

外壁	
●ひび割れ補修(M)	¥ 800~
●網戸張替 1枚	¥ 3,800
●ガラス(800×900)1枚	型 ¥9,500 納入 ¥13,500
●玄関扉 幅800×高さ1900 1組	

どんな小さな工事でもお気軽に!

お近くからできるきめ細やかなサービス

収納

●クローゼット、折戸
幅1800×高さ2350 定価65,000円の品を
製品代 ¥35,700+取付費 ¥23,000
→幅1350×高さ2350 定価62,300円の品を

天井・壁

●和室天井板	(㎡) ¥4,500
●壁、塗替	(㎡) ¥3,500
●クロス貼	(㎡) ¥1,200
●ペンキ塗替	(㎡) ¥1,500

防犯	
●ビッキング対策	
●防犯ガラス	
●面格子	
●人感センサーライト	
●テレビ付インターホン	

バリアフリー

●段差解消スロープ	
●玄関・階段・浴室 手すり設置	
●扉の取替え(開き戸→引き戸)	
●洋室便座への便器の取り替え	

※上記リフォームについては状況に応じて価格が大きく変わりますので。

⑦ と⑧



NEW
OPEN

代々木近辺で、
一番コストパフォーマンスが
高い美容室を目指しています。

女性・男性、年齢・職業を問わず、どんな方にも
リラックスして寛いで頂けるような、ナチュラルで
ウッディなカフェスタイルの店内で、最高の技術・接客、
サービスを、驚きの低価格でご提供させて頂きます。

3年以上のきちんとした経験を持った
トップスタイリストたちが、都内の超有名店でも
使われているような最新の設備と最高級の薬剤を
使って、マンツーマンで丁寧に施術します。










キッズスペース完備で、小さいお子様同伴もOKです

オープニングキャンペーン

カット	¥ 5,250 ⇒ ¥ 2,990
カット & アロマヘッドスパ	¥ 8,950 ⇒ ¥ 4,700



2013 サマー
キャンペーン

お取扱期間
2013 6/30~7/31

2013 サマーキャンペーン期間中
新たな資金で
【スーパー定期プレミアムジャンプ】
ご契約の方に「選べるプレゼント」
A~Dいずれか1品
お好きなものをさしあげます。

※抽選に当たりませんので、お好きなものにはご注意ください。
※キャンペーン期間中、必ず申し込みが必要です。

プレミアム
ジャンプ

対象商品	スーパー定期「プレミアムジャンプ」
お預入対象者	個人の方のみ
預入金額	30万円以上
預入の種類	自動継続式1年もの定期預金

※くわしくは裏面をご覧ください

選べる
プレゼント

A

【ホリ】
夕張メロン
ピューゼリー
80g×3個



B

【玉露園】
六条種むぎ茶
12g×32袋入



C

【ライオン】
キレイキレイ
泡ハンドソープ
250ml



D

【五十嵐製菓】
秋田の蓬家
創業初代【周助】
つけ麺 2人前



※写真はイメージです。プレゼントは、都合により商品が変わることがあります。

(表示有効期限H25.7.31)

では、どこが損する広告なのか解説します。

①～⑤までは、売りたい物はわかるのですが、他がわからない広告です。俗にいう“イメージ広告”です。

イメージ広告は、ブランディング済みの有名な会社や資金がたっぷりあって商品を売るよりブランディングにお金を使える会社しか出してはいけません。

小さな名も知られていない会社は絶対にやってはいけない広告が“イメージ広告”です。

デザイナーさんに頼むと、こういうキレイだけど集客できない広告を作ってきますので、注意してくださいね。

次の⑥は、今度は売りたい物やサービスが羅列されている広告です。

佳みのリフォーム!! 長澤工務店は増改築相談員のいるお店です。

増改築・マンション・アパート・店舗改装・住宅修理

リフォームのことならどんな小さなことでもお気軽にご相談ください。一級建築士があなたの住宅に関する悩みを解決致します。

快適さアップ 21世紀

気になっている内装、困っている水回り……。今年こそリフォームをしてみませんか？正しい建築知識を持った増改築相談員が、構造的なものをから内外装設備に至るまでお客様のご予算・ご希望に合わせて安心・納得の正しいリフォームのご提案をいたします。

暮らし明るくリフレッシュ!

建物点検・お見積り・相談承ります。

どんな小さな工事でもお気軽に!

お近くからできるきめ細やかなサービス

屋根	外壁	収納	天井・壁	防犯	バリアフリー
●屋根カバー工法 (㎡) ¥ 2,200	●ひび割れ補修 (M) ¥ 800～	●クローゼット、戸棚	●和室天井板 (㎡) ¥4,500	●ビッキング対策	●段差解消スロープ
●屋根塗装工事 ¥ 2,700	●納戸塗装 1枚 ¥ 3,800	●幅1800×高さ2350 定価65,000円の品を	●壁紙 塗替 (㎡) ¥3,500	●防犯ガラス	●玄関・階段・浴室 手すり設置
●断熱 ¥ 1,100	●ガラス (800×900) 1枚	●製品代 ¥35,700+取付費 ¥23,000	●クロス貼 (㎡) ¥1,200	●面格子	●廊下の取替え (壁を崩す工程あり)
●断熱・防水工 (㎡) ¥ 1,800	●型 ¥9,500 購入 ¥13,500	●幅1350×高さ2350 定価62,300円の品を	●ペンキ塗替 (㎡) ¥1,500	●人感センサーライト	●浴室便座への便座の取替
●断熱・防水工 (㎡) ¥ 2,000	●玄関扉 幅800×高さ1900 1組			●テレビ付インターホン	
●瓦葺屋根 (㎡) ¥ 6,500					
●断熱・防水工 (㎡) ¥ 4,500					
●カラー板全面 (㎡) ¥ 7,000					

※上記リフォームについては状況に応じて価格が大きく変わりますので、

こういう広告の別名は“会社案内広告”と言います。

「自分の会社は〇〇も△△も□□も、みんな揃っています」とアピールする広告です。

この広告では、新規集客はできません。

たまたま申し込みが来るかもしれませんが、それは本当にたまたまだけのこと。

問い合わせだけで、実際の施工は他業者に取られかねない広告で

す。

あれもこれもできる会社を作ってしまうがちなのが“会社案内広告”です。
会社内部の人間だけで案を作ってしまうと、こういう広告になりがちです。
で、注意しましょう。

次の⑦は、見た瞬間にまったく何の広告なのかわからない広告です。

NEW OPEN

代々木近辺で、
一番コストパフォーマンスが
高い美容室を目指しています。

女性・男性、年齢・職業を問わず、どんな方にも
リラックスして選んで頂けるような、ナチュラルで
ウッディなカフェスタイルの店内で、最新の技術・接客、
サービスを、麗しの設備特で提供させていただきます。

3年以上のきちんとした経験を持った
トップスタイリストたちが、都内の超有名店でも
使われているような最新の設備と最先端の薬剤を
使って、ワンズワンで丁寧に施術します。

キッズスペース完備で、小さいお子様同様にOKです

オープニングキャンペーン

カット ￥5,250 ⇒ ￥2,990

1,700
200
200
200
990

東京都渋谷区代々木1-54-1 YSビル4F
アクセス [丸山手線・池武線・都営大江戸線]代々木駅 西口から徒歩1分
[丸・私鉄各線]新大塚駅 サザンテラス口から徒歩4分
小田急線[南大塚駅]から徒歩2分

☎03-6300-4540
最終受付 カット 21:00/カラーのみ 20:30/カットパーマ 19:00

<http://loufreasy.com>

こういう広告は、チラシとしても認識されません。

この広告の間違ひは、
イメージ広告と会社案内
広告を少ない紙面に盛り
込もうとしてしまったこ
とにあります。

作成しているのが美容
院ですので、イメージ広
告の中に会社案内を入
れたいのは心情として
は理解できますが・・・。

小さい会社は“イメー
ジ広告”も“会社案内広告”
もしてはいけません。

良いコート紙を使っ
ているので、印刷費用も高かったのだらうと思うと、なんだか他人の私が観ても悲
しくなる広告です。

さて、最後の⑧は、よくある銀行のチラシですね。

2013 サマーキャンペーン
本場限定
2013 6/30~7/31

2013 サマーキャンペーン期間中
新たな資金で
【スーパー定期プレミアムジャンプ】
ご契約の方に「選べるプレゼント」
A~Dいずれか1品
好きなものをさしあげます。
※A~Dいずれか1品を、お好きなものをさしあげます。
※A~Dいずれか1品を、お好きなものをさしあげます。

プレミアム
ジャンプ

対象商品 スーパー定期「プレミアムジャンプ」
お預入対象者 個人の方のみ
預入金額 30万円以上
預入の種類 自動継続式1年もの定期預金
※お預入は、窓口・営業時間内にお越しください。

選べる
プレゼント

A 【ホリ】
夕張メロン
ピュアゼリー
60g×2個

B 【玉露園】
六条梅
むぎき
12g×32袋入

C 【ライオン】
キレイキレイ
泡ハンドソープ

D 【五十嵐製菓】
秋の味
お菓子の詰め
合わせ
つけ菓 2人前

さわやか信用金庫
http://www.shinkin.co.jp/sawayaka/

0120-258-336
※お預入は、窓口・営業時間内にお越しください。
※お預入は、窓口・営業時間内にお越しください。

顧客感情を逆なでする
広告です。

17

30 万円以上預けて、メロ
ンピュアゼリーをもらっ
て嬉しい人がいると顧客
をバカにしています。

いつも預けているお客
様が「メロンピュアゼリー」
がもらえるからと預けて
くれることはあっても、新
規顧客が集まることはあ
りません。

銀行や金融関係、保険関
係のチラシは、制限が多く
商品について書くことが
難しい業種です。

だからといって、景品あげるからと言われても、物のない時代じゃあるまいし、
新規顧客が集まることはありません。

こういう広告を私は“海老で鯛幻想広告”と呼んでいます。

これで新規集客できなくても、金融機関は困らないのでしょうか？
もし困らないとしたら、その分、金利を上げて欲しいですね。

さて、ダメダメチラシを8枚ご覧いただきましたが、いかがでしたか？

まさか、あなたの会社のチラシや広告が“イメージ広告”や“会社案内広告”だったなんてことはないですよね？

まして、チラシとしても認識されないチラシや景品だけ載せた“海老で鯛幻想広告”になっていませんよね？

折り込みチラシを観ても200枚中195枚は、ダメダメチラシです。

インターネットのホームページを観ても、200サイト中195サイトはダメダメホームページです。会社送到られてくるFAXDM観ても、申し込みたくなるFAXDMには年間1件当たるかどうか？！

でも、だからこそ、このPDFを読んでいるあなたに朗報があります。

他がダメなのですから、ちゃんとした広告が作れば、あなただけが集客できるので、あなたが一人勝ちできます。

さて、そんな広告をご紹介しますね。

売上を劇的に伸ばす広告の特徴

今から、広告の成功例を4点公開させていただきます。

そうして、反応の良い広告、集客できる広告の秘訣をワンポイントアドバイスさせていただきます。

ぜひ、広告成功例をじっくりご覧になって、このPDFのワンポイントアドバイスを自社の広告に応用してください。

そうして、あなたの会社の集客に役立ててください。

では、公開前に、私の作成する広告の特長をお伝えします。

1. 集客から販売までの期間が短い。
2. 安売りしなくても売れるので販売金額が増える。
3. お客様から欲しいと言われる。
4. 短時間でファン客になる。
5. リピーターに移行しやすい。
6. 紹介や口コミが出やすい。
7. クレームが少ない。または少なくなる。

いかがでしょうか？

良いと思いませんか。

ただ、1つだけ欠点があります。

それは、誰でも彼でも集めるという集客には向かないという点です。

私の作成する広告は、優良な見込み客を集めることに集中しています。
ですので、集めた時から成約までの時間が短く、販売金額が高くなるのです。
集客した時点で、お客様はファンになりかけています。

そのため、購入する意思が高く、リピートしやすく、紹介や口コミが出やすい状態です。

ですから、あなたに強力なセールススキルがなくても、
販売数が増え販売金額が増え、あなたの会社の売上がアップします。

- ・セールスパーソンを雇いたいけど、給料が高くて払えない
- ・募集してもセールスパーソンが集まらない
- ・社員はセールスが苦手。自分が営業担当だが、自分もセールスが苦手
- ・セールスができそうな社員もいるが、彼らには時間の余裕がない。

そういう会社でも、私の作成する広告を使えば、楽に売上アップができます。

「もうセールスパーソンを使っているよ」、「うちには凄腕セールスがいますよ」という会社でしたら、さらに簡単に新規顧客を集めて売上アップができます。

無駄なお客様にセールスしなくなるので、業効率が良くなりますから、1.5 倍の売上なんか楽勝です。優良な見込み客が集まるから、セールスマンもニコニコです。

ですから、ぜひ、この PDF のワンポイントアドバイスを貴社の広告に応用させてください。

そうして、結果が出たら教えてくださいね。

1.4 億円を稼ぎ出した奇跡のチラシ

加茂市
大塚2丁目

「私たちの希望が叶う住宅会社ってあるのかな?」とお考えの、小さなお子様のいるご家族の方へ

この家の見どころ

- 南向きの大きな窓から自然に入る花壇の花と日差し
- リビング中央の階段で自然と人が集まる工夫
- まるで海外ドラマの子供部屋のような屋根裏収納
- 床暖房と太陽光発電で快適で家計にやさしい家

加茂市のお客さまに、お会いできるのが楽しみです。

「開放的でアットホーム」な家ってどんな家?

裏面にその秘密が……

「これだ!」と思える家創りができる訳。

- ① 私はキャリア25年。サラリーマン時代から数えられ、延べ1000以上の設計実績があります。蓄積された豊富な経験から、あなたのために「蓄」ったノウハウを「生」きて提案することができます。
- ② 平屋設計ならではの空間の広がりやつかみどころ、「寛」が得てからでないかわからないような心地よさを実現。私はお客様を「居る」ための「インテリジェント」な空間づくりで、お悩みを解決し、暮らしを豊かにさせていただきます。
- ③ 暮らしに響ける「デザイン・イン・プラン」のカタチにより、人生の設計図(ライフプラン)を作り、遠慮の不安や子育て資金、老後の生活の不安などを解消します。

手書きスケッチでわかりやすく説明

ライフスタイルの変更にも対応できる

お客様で作った5LDKの家ができました

9/29 Sat. 30 Sun. 10:00~17:00

【会場】加茂市大塚2丁目(リوندール様暮らし)

明るく、開放的な、アットホームで、あきこの家づくりがの家を公開します

見学会においてになった方全員に「住宅の土地探しが良くなる本」小冊子と無料相談優待券をプレゼントいたします!

優待券を使用して無料相談をご予約いただく、優先的にお時間を取るため室内のイメージスケッチ等をプレゼントいたします。

無料

03-378-8872

住宅完成見学会のチラシです。

住宅などの高額な商品を売るための集客チラシは、1万円の商品

を売るチラシと同じではありません。

完成見学会ですから、お客様に足を運んでもらわなければいけません。

お客様に業者と対面する場所まで足を運んでもらうというのは、まだ買うかどうか決めていないお客様には高いハードルです。

ですので、

1. コンセプトを明確にする。
2. 情報を多くする。
3. 警戒心を解くこと。
4. 信頼してもらうこと。
5. デザインもセンス良く。

の5点は心がけましょう。

この会社は、集客人数はそれほど増えませんでした。が、他店を断ってくるお客様がこのチラシで出ました。

この会社の社長さん、私に頼む前に 1500 万円のコンサルティング費用を大手コンサルティング会社に支払っていました。「1 棟売った時の粗利が大きいので年間 2 棟増えれば 3 年で元が取れるから良いや」と思ったそうです。それでも、コンサルティングを受ける前と同じ棟数しか売れなかったのです。

それが、私のコンサルティングで、リフォームも含めて年間受注棟数が 2 倍以上になりました。

再度、言います。

この会社は、1500 万円払って売上アップ率が 0%だったのに、私のコンサルティングを受けて売上が 2 倍以上になりました。コンサルティング費用は 1/5 です。

ですので、現在は無借金経営だそうです。

では、先ほど書いた高額商品である住宅販売のためのチラシに必要な項目の詳しい説明をします。

1. コンセプトを明確にする。

住宅購入は、お客様してみたら一生のうちに 1 回あるかないかの大きな買い物です。ですので、自分の趣味や生活形態に合う設計施工をしてもらえるかどうか気にしています。だからこそ、設計のコンセプトが明確に表現されている必要があります。

2. 情報を多くする。

高額商品の購入ですから不安が多いのは当然。自分が 1 千万円、2 千万円という買い物をする時のことを考えればわかりますよね。何もかも入れれば良いわけではありませんが、情報は多いほうがベストです。情報が少ないチラシでは、相談してみようとさえ思ってもらえないです。

3. 警戒心を解くこと。

こちらも高額商品で重要な項目です。「この会社なくならかしら？」、「不正工事されなしかしら？」、「嘘つかれなしかしら？」。専門分野の高額商品ですから、来店前に警戒心を解いておかないと面談が大変です。住宅購入の 91%は女性の影響で決まります。だから、女性に観てもらえるチラシにしてください。

4. 信頼してもらうこと。

新規集客のチラシで一番に心がけるのは、これ。

まだ、あなたの会社もあなたの商品も何も知らない相手にアプローチするために配っているのですから、信頼されなければ行動してもらえません。初デートに誘うのと同じですから、一番大切なのは信頼されることです。

5. デザインもセンス良く。

住宅に「住めれば良い」人はいません。洋服なら何でも良い人がいないのと同じです。まして、住宅は洋服のようにイヤになったから取り変えるという選択ができません。センスが良くないと施工後が不安です。だから、デザインも重視しましょう。

以上が、高額商品であり取り換えができない専門性の高い住宅という商品を販売する時の広告に必要な項目です。

1 棟販売できた時の粗利が大きい住宅販売。その分、クレームも多い業種です。お客様に面談に来てもらうためには、それなりの広告を作らないといけません。

ですが、多くの住宅販売業者や住宅関連業者の広告は“イメージ広告”か、“会社案内広告”。お客様としては、何も情報がないところから選ぶことしかできない状況です。だから、お客様は有名な大手企業を選んでしまうのです。

ですから、あなたの広告に上記 5 点があれば、お客様の不安は解消され、選ぶ基準が明確になるので、あなたの会社に面談を申し込んでくれます。

さあ、競合他社が気づく前に、あなたの広告を作り直して売上を上げてください！ 応援しています！

年間売上 4000 万円：劇的改善の成功事例

水道工事のです!!
創業36年!!

市管工事業協同組合加盟店
市指定水道工事店

地元にお住まいの皆様、初めまして。
「水道屋」としての水道屋です。経験が積んだ専門スタッフがアットホームです。

水道管は古くなっていますか？
古い水道管は漏水や赤水の原因になります。

排水管やマンホールの点検はされていますか？
古い排水管はつまりや臭いの原因になります。

雨水はちゃんと流れていますか？
雨水はちゃんと流れていないと、台所の蛇口から水が漏れていませんか？

台所の蛇口から水が漏れていませんか？
パッキンの交換が必要かもしれません。

お湯の出が悪くありませんか？
和式トイレを洋式にしたい。

トイレの水が出ない、止まらない...
ウォシュレットの調子が悪くありませんか？

お風呂は使いにくくありませんか？
シャワーの出が悪くありませんか？

水漏れ・蛇口の交換 排水のつまり など...

- 水道管・排水管の 新規やりかえ工事
- 雨水設備工事
- 給湯器交換修理
- エコキュート工事
- 食洗機& 浄水器取付
- 貯水槽清掃
- 排水管洗浄
- ポンプ交換・修理
- 水回りリフォーム (トイレ・キッチン 浴室・洗面)

「チラシを見た」とお声かけ下さい！ 優先的に対応致します！

お問い合わせ、無料点検のご依頼はこちら
の指定水道工事店！ 出張点検&見積無料！

● 営業時間：午前8時～午後5時
● 定休日：日曜日 (GW・お盆・年末年始は除く)
● 住所：

水道工事屋さんのチラシです。

業者さんが、チラシ添削後自分で修正して配りました。

このチラシでも、私から見ると 70 点しかあげられません。

でも、集客数は 5 倍になりました。

この会社のように、お客様の自宅に訪問しなければサービス提供ができず、売上に結びつかない業種の集客オファーについて注意があります。

「無料見積り」や「無料点検」は、お客様を集める手段になりません。

チラシ作成前に「無料なら頼むはず」という考えはスッパリ捨てましょう。

このチラシで集客できているのは、

1. トラブルに気が付いてもらうこと。
2. 信頼してもらうこと。
3. お客様に電話をかけてもらうこと。

そのことだけに集中したからです。

このチラシ、集客人数は増えましたがメチャクチャ増えたわけではありません。たった5倍です。

この増えたお客様を逃さず売上に結び付ける仕掛けがない水道屋さんにとって低単価のお客様が5倍に増えてもチラシを撒けば撒くほど赤字な状況に変わりはありません。

そこで、初回接触時、訪問時、修理作業中、アフターフォロー時に別の販促物やトークで他の商品に誘導する仕組みを構築しました。

新規集客から販売、その後のアップセールの仕組化は大切です。

この仕組化までを素直に実行してくれたので、うまくいった事例です。

チラシを修正して、集客人数は約5倍以上になりました。その中の約半分にアップセールスが成功し、この水道屋さんの年間売上が4000万円以上になりました。

この水道屋さんには、私が書いたトラブルに気が付いてもらうための文章をメールで送ってあります。その文章に変えたら、もっと集客できるはずです。

早く修正して配ってほしいです。

さて、このチラシに必要な項目の解説です。

1. トラブルに気が付いてもらうこと。

「水漏れはありませんか？」と聞いたら、あるか、ないかの回答しか返ってきません。お客様は素人です。「こうなったら修理したほうが良いですよ」と教えてあげてお客様に喜んでもらいました。

2. 信頼してもらうこと。

これは新規集客では外せません。前の住宅施工会社の例を読んでくださいね。

3. お客様に電話をかけてもらうこと。

「1」で不安になったお客様から電話がかかってくれば、後は、初回接触時、訪問時、修理作業中、アフターフォロー時に、別の販促物やトークで他の商品に誘導するだけです。

初回から利益にしようとしなくていいことがコツです。

この初回から利益にしないことはすごく重要なことですが、初回接触から売ろうとする人がほとんどです。

初回から売らないという顧客導線は顧客心理を意識しないとできません。

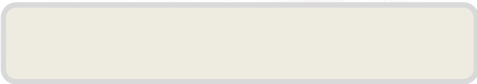
この点に関しては、同時配布したメールマガジンの 12 話目に書きましたので、メルマガも読んでください。

縮小移転で売上倍増！驚異のハガキ

6月11日より移転先でオープン

 元気で長生き
ワンコのトータルケアサロン

いつも  を応援いただき、誠にありがとうございます。

ワンちゃんたちは、家族の一員。

そんな優しいお客様に守られて、幸せにお仕事をしている  です。

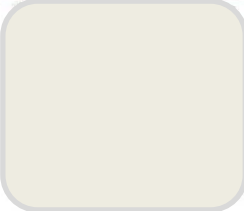
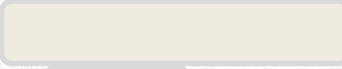
私もワンちゃんを多く飼っています。
今回、私の大切なワンちゃんの幸せも考えたいと思い、新座から自宅
近い練馬区に移転させていただきました。

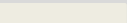
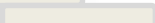
移転したことで、私も安心して、いっそう、みなさんのワンちゃんの世話
に励めると喜んでおります。

ですので、オープンに伴いご来店の方にプレゼントを用意してお待ちし
ております。

このハガキをご持参いただければ、その場でワンちゃんのおやつを差し
上げます。

練馬のお店に、どうぞ遊びに来てください。お待ちしております。

Tel: 
携帯電話: 
AM10:00～PM6:00 定休日・月曜日
トリミング予約、受け付け中！

ペットショップの事例です。

ドッグラン付きの大きな店舗から、広さは10分の1に縮小。

直線距離にして6キロ、電車は乗り換え含み駅にして9駅移動。最後は、バスに乗らないとたどり着かない場所への移転でした。

車社会でない東京では、これは新規店舗を出すに等しいことです。

そんな店舗に78%の既存客さんが来店したほぼ実物と同じハガキです。

この文章を提案したところ、クライアントさんから、
「こんな文章出して良いのですか？」と質問されました。

私の答えは「これじゃなきゃダメです」でした。

このハガキの特徴は

1. お店側とお客様を1つのコミュニティとしていること。
2. 同じ犬好きとしての強い共感を持たせていること。
3. 共感を理由にしたプレゼントの提案があること。

という3点です。

このオーナーさんは、ドッグショーで何回も入賞している女性です。

知識も実力もある彼女がいうセリフだからこそ、お客様が納得してお祝いに来店してくれました。

周辺に開店チラシも撒いたので新規のお客様も来店。既存客の雰囲気にも惹かれてファン客になりました。

あとは、彼女のトークを改善して、来店期間の短縮と販売金額のアップで、売上2.1倍となった事例です。

では、このチラシに必要な項目の詳しい説明をいたします。

1. お店側とお客様を1つのコミュニティとしていること。

「ワンちゃんたちは、家族の一員」。この文字はお客様の心の声です。そうして、このペットショップのオーナーの心の声でもあります。だから「家族」という言葉で強力な結びつきをイメージさせて、家族=ペットショップオーナーという無意識の結び付けをしました。家族なら移転しても会いに来ますからね。

2. 同じ犬好きとしての強い共感を持たせていること。

次も言葉による連想を使いました。

私の大切なワンちゃんのための移転=安心できた=あなたの大切なワンちゃんの世話が安心してできる。移転は、より良いサービス提供のためだったのだというオーナー自身のストーリーをハガキに語ってもらいました。

3. 共感を理由にしたプレゼントの提案があること。

上記の「1」と「2」に続けて「ですので」と続けてプレゼントのお知らせをしています。そうして、プレゼントは家族の一員であるワンちゃんに与える。

これを私の使う心理技法では、スタッキングアンカー（重ねた錨）と呼びます。
全ての言葉を「家族」と「ワンちゃん」に結び付けています。そのせいで78%
の既存客が車を飛ばして新店舗に来店してしまったのです。
家族の移転ならお祝いに行くのは当然ですからね。

50%の資料請求率を達成した FAXDM の全貌

新しい視点のセミナーをお探しの商工会議所担当者様へ 情報収集のための無料資料を送っております

会員様に感謝されるセミナーを開催しませんか。

人も資金も限られた中小企業の存続にとって急務のマーケティングを、クライアント20人中19人が業績改善する「増益するコンサルティングでNo1の女性経営コンサルタント」が公開します。また、女性の91%がマーケターや広告主は自分たちを理解していないと回答している(TheNextWebより)女性客向け販促についてもお話しできますので、小さな店舗や個人事業主の方にも好評です。



売上アップは
簡単です！

☆講師紹介

マインドック有限会社 代表取締役 鈴木栄美子

新規集客・売上アップが得意分野の経営コンサルタント。

両親の不仲と、性格のせいか男女双方から本音を聞かされたことで、男女間の通訳が得意。その強みと心理と資金と時間管理の知識を融合させた独自手法で、企業の売上アップに貢献している。住宅施工販売、リフォーム、自動車販売、保険、投資商品、不動産関係、歯科医院、などの売上アップに実績があり、2ヶ月間で売上550%アップや半年で6000万円の赤字解消など、関わった企業の95.6%が経営改善（2009年3月調査）している実力派である。現在は「女性感情マーケティング」の推進に注力している。

また、社員への“翌日から実践”できる研修も強みとし、参加者のうち90.4%が満足と評価(2008年12月調べ)。

2004年 マインドック有限会社を設立。フジテレビ、日本テレビ、フジサンケイビジネスアイ、雑誌などメディア出演多数。

実績は、シティバンク・エヌ・エイ/ドコモ・システムズ株式会社/某大手外資系保険会社など。

商工会議所の講演で「有料で良いから個別相談をして欲しい」との要望が出るほどの実力派である。

☆おすすめセミナー①

(2時間)

女性に売って競争に勝つ！利益アップ戦略セミナー

●セミナー詳細

これからの消費ムーブメント/購入時の女性の影響力/売上を作り出す公式/女男の買い物脳を理解する/女性向け販促物の事例/チラシ改善例/ホームページ改善例/販売トーク改善例【演習】女性客に自社商品売り込む

●参加者実績

- ・年間1名増加の女性客を3ヶ月間で15名に増加
- ・住宅施工の新規見込み客7倍
- ・縮小店舗したペットショップなのに、売上約2倍など。

●参加者の声

女性客にアピールするやり方・言葉が知りたくて参加した。実例が具体的でよかった。経営者が馬鹿なおかげで、女性市場はガラ空き状態だって知ってた？

(150年続く吉川酒店 ワインソムリエ 吉川 利弘様)

・女性集団作りへますます意欲が出てきた。女性は素敵でフレンドリーが長く続く。ビジネスも永続できると確信。(株式会社タンポポ倶楽部 取締役社長 野原 歳術様)

☆おすすめセミナー②

(2時間)

利益が2倍になるマーケティングプラン作成法セミナー

●セミナー詳細

マーケティングプラン概要/簡単ビジネスモデル構築/顧客・商品・自社分析で競合に勝つ/顧客を創出する/売上をつくり出す/利益を最大化する/マーケティングプラン成功事例/顧客目線がカギ【演習】自社の売上アップ

●参加者実績

- ・広告費120万円カットして、集客人数1.5倍
- ・代理店制から催事販売に切り替えて売上と利益アップ
- ・顧客層の変更で月30万円の部門売上が2ヶ月で60万円

●参加者の声

通常3割の成功率があれば良いコンサルティングで、なぜ95%も増益するのか。その謎がとけました。しかも、利益が残るように考えられているのが凄い。

(株式会社シエナホームデザイン 藤崎 秋司 様)

すぐ行動できるわかりやすい内容が素晴らしい。家にある専門用語の多い本を捨てちゃいたくなりました(笑)。(K&Fパートナーズ 代表 太田 雅彦 様)

商工会議所作成資料などを「無料」でお送りします。今すぐFAXでお申し込みを！

お名前	ふりがな		
住所	〒		
貴社名	部署名		
役職名	連絡先電話		



〒16-4-2F FAX ☎ (24時間OK)
ホームページ: <http://www.bestmindoc.com/> TEL: ☎ 31 (平日10:00~17:00)

私が商工会議所向けに出した FAXDM です。

通常 0.001%の反応率と言われる FAXDM で、この FAXDM は、約 50%の商工会議所様から資料送付の許可をもらいました。資料を送った先には、電話で訪問する許可をもらいました。この FAXDM の最終受注率は1年間で7%です。

この FAXDM を見てわかるとおり、美的センスが問われる仕事以外なら高額商品でない場合はコンセプトがちゃんと整っていればデザイン性が高くなくても商品は売れます。

まして、安さを売りにする一般商品なら、自宅のパソコンで作った広告で大丈夫です。

ただし！

- ① どこに誰に出すのか。
 - ② どの媒体に出すのか。
 - ③ どんなメッセージでアプローチするのか。
 - ④ どんな行動を取ってほしいのか
- などなどが、広告を作る前に決まっていないとダメです。

私のこの FAXDM の反応率が良いのは、

- ① 商工会議所のセミナー担当者に
 - ② メールは埋もれるので FAXDM で
 - ③ 「フジテレビや日本テレビにも出演していて、シティバンクやドコモシステムズでも研修した女性コンサルタントが無料の資料を送りたいと言っていますよ」とアプローチして
 - ④ 「FAX して、もらうだけです」と行動を指示.
- というニッチな対象に、メリットいっぱいでもリスクのない提案をしているからです。

こういう顧客視点が定まっていれば、あとは作るだけで反応率の高い広告になります。

広告で結果を出すための具体策

しかし、ここからも難関が待ち受けています。

それは、キャッチコピーを作り、写真を撮影し、読みやすく見やすいデザインを作ること。文章も対象者に合わせることです。全部が整って結果になる法則があるのです。

たとえば、

- ・キャッチコピーはサブキャッチコピーを読ませるためである。
- ・サブキャッチコピーは、その下の文章を読ませるためにある。

です。

全部をお伝えするにはレポートでは不十分です。

だから、サービスで「売れるキャッチコピー」の例題を並べておきますのでお使いください。

- ・世界初の 3D テレビ
- ・告白！元探偵が教える浮気を見抜く方法
- ・〇〇で失敗しないための 7 つの自己防衛策
- ・新技術のテクノロジーを使った〇〇を発売
- ・売れる営業の鉄則
- ・なぜ、あの人は 10 歳なぜ若く見られるのか？
- ・続ける技術
- ・今週の売上ベスト 10！
- ・〇〇を買って得する人、損する人
- ・〇〇部門で第一位
- ・3 年連続 NO. 1！大人気です！
- ・売上 NO 1 の〇〇
- ・なぜ君は絶望と戦えたのか
- ・社員のモチベーションは上げるな
- ・なぜ目標は達成されないのか？
- ・金持ち父さん、貧乏父さん
- ・〇〇をして成功する人、失敗する人
- ・なぜ頑張っている人ほど上手くいかないのか？

集客成功の第一歩：広告自己診断テスト

では、最後に広告を作る前にチェックする項目をお知らせしておきます。
最低限、これはチェックしてから広告作成にかかりましょう。

- ☐ あなたの希望する売上増加額または売上額はいくらですか？
- ☐ それによって成し遂げたいことは何ですか？
- ☐ 広告の配布媒体は何ですか？
- ☐ 広告の配布地域はどこですか？
- ☐ 広告の配布数はいくつですか？
- ☐ 広告の配布日時はいつですか？
- ☐ ターゲットはどんな人ですか？
- ☐ 最終的に何を売りたいのですか？
- ☐ 集客の目的は、新規・既存・休眠客の復活・リピート？
- ☐ お客様への行動要請はありますか？
- ☐ 競合はいますか？
- ☐ 競合との差別化要因はありますか？
- ☐ 典型的な顧客の生涯価値（LTV＝ライフ・タイム・バリュー）を知っていますか？
-

以上 13 項目です。これが最低ラインですから、目的によってはさらに増してください。

これからの経営に求められるもの

さて、ここまで読んだあなたは、これで成功への一步を踏み出しました。
おめでとうございます。

きっと、あなたは、会社のことを真剣に良くしたいと考えている経営者さんです。そのうえ勉強熱心ですから、成功者の素質をたっぷりと持っていらっしゃる方です。

だからこそ、「広告を出して集客した後は、どうしていけばいいのか」、「売上を増やすのに、どうしたら良いのだろう」 そう日々悩んでいませんか？

そういった悩みを解消するために、塾やコンサルティングがあります。

ぜひ、弊社のサポート内容や私の人柄を確認するために短時間セミナーに参加してください。

お急ぎの場合は、直接コンサルティングの無料相談にお申込みいただくことも可能です。

悩んでいても時間ばかりが過ぎていきます。

時間は取り戻すことができませんから、即断即決で行動しましょう。

『TOPページ』ですべてのサービスをご確認いただけます。

<https://bestmindoc.com/>



■朝日広告賞特別賞受賞の田中 美絵様からの推薦



シャネルの新聞広告にて朝日広告賞特別賞、ワコール社 STUDIO FIVE ブランドカタログにて日本印刷部門賞をたびたび受賞する。また、女性誌・新聞を中心に、インタビュアー・ライターとしても活躍。朝日新聞朝刊求人欄「仕事力」「あの人とこんな話」など、これまでに取材した相手は1000人を超える。

～田中 美絵様からの一言～

一言なんてね、一言でお伝えできる人じゃないんですけど(笑)。

鈴木さんは、初めて足を踏み込んだところでも、一瞬にして場を驚づかみにするような強いアテンション力を持った方です。

会議であろうが、ミーティングであろうが、食事の席であろうが、鈴木さんがやってきたら空気が変わる。

声がハッキリしていて、よく通るせいもあります。

でも、それ以上に「本音」を話していることがたちまちわかる直球力が魅力なのです。

あ、この人信じられると思えます。

仕事が好きで、人を元気づける先天的な才能があるうえに、実に多くの勉強を重ねている。人生経験を積んでいる。

そのバックボーンの大きさ、深さ、そして考え方の的確さが、目の前にいる人に理解され、納得され、共感させる底力です。

若い女性も、キャリアの豪腕も、生意気な青年も、融通が利かなくなった昔の青年も話しに引き込まれるうちに、論理にうなずいている。どのセクションの人も、相談にのってもらいたくなるでしょう。きっと現場が変わる、現場が動く、働く人の気持が熱を帯びてきます。

成功を後押しするマインドックのサービス

どこの会社でも「社長の能力が一番高い」のが普通です。

ですから、できない従業員でも売上アップできる仕組みを作らないと、従業員のパフォーマンスがあがらず、社長がいくら一人で悩んでいても状況は良くなりません。

まして現代はインターネットの進化が早く、マーケティングの法則も短時間で劇的に変化します。

経営者が一人で悩むのは時間の無駄です。

「あなたに頼みたい」という個人客を 2 倍にすることで、貴社の売上をアップするのが得意な弊社にお任せください。

私のノウハウを丸ばくりして、二度と集客を外注したくない方や現在、コンサルタントをしてお客様の集客や売上アップに貢献したい方や先生業や士業の方は、心理集客エキスパート養成塾に参加してください。

コンサルティングご希望の方は、コンサルティングのページをご覧ください。そのうえで、無料個別面談にお申し込みください。

そうして、どちらの方も、私のノウハウの 1 部が体験できる

『あなたのビジネスの強みが無限に作れるワークセミナー』にご参加してください。このワークセミナーだけでも売上アップした参加者がたくさんいますから、今すぐ申し込みしてくださいね。

 9 割増益コンサルティング

※コンサルティング希望者・初回のみ無料個別面談提供

コンサルティングを希望されるお客様に観ていただきたいページです。

初回なら無料の個別面談に申し込みます。能力の高い経営者様なら、この面談だけで、即改善して売上を上げることができるお得なサービスです。

なお、集客方法がかぶりそうな同業者の場合、1 地域 1 社しかコンサルティングいたしません。

貴社の地域と業種によっては、コンサルティングの提供をお断りする場合がございます。ご了解ください。

コンサルティング希望の方は、ページは下記 URL をクリック。または QR コードを読み込んでください。

<https://bestmindoc.com/lp/businessconsulting/>



 心理集客エキスパート養成塾

※6か月間・月1回講座、月1回グループコンサルティング、質問し放題の秘密グループあり。

二度と集客を外注したくない方や現在、コンサルタントをしてお客様の集客や売上アップに貢献したい方や先生業や士業の方に観ていただきたいページです。

私が9割増益させたノウハウを全部公開します。そのうえ、質問し放題のグループで自分の問題を解決できます。

コンサルティング界限では、これだけのサービスを提供したら1か月で100万円以下にはなりません。でも、6か月間で600万円出せる方は少ないので誰でも参加できる金額で提供しております。

なお、同業のコンサルタントの方も参加可能です。少し費用を上乗せしての受講になりますが、集客や売上で悩む経営者は数えきれないほどいらっしゃいます。

一緒にビジネスで成功して自信を取り戻し、人生を謳歌する経営者さんを増やしていただけるなら、大変嬉しく思います。共に頑張りましょう！

入塾希望やご興味のある方は、ページは下記 URL をクリックしてください。

<https://bestmindoc.com/lp/consultingschool/>



あなたのビジネスの強みが無限に作れるワークセミナー

※心理集客エキスパート養成塾とコンサルティング希望者用の体験セミナー

前のほうのページでもお知らせした、参加しただけで売上アップした人が続出した伝説のセミナーです。

実際に使用する独自フレームワークの1部を簡略化してお伝えしながら、2時間+αで実際に自社の強みを作る方法を体験していただけます。

ページは下記 URL をクリック。または QR コードを読み込んでください。

<https://bestmindoc.com/lp/strengthchallenge/>



『TOPページ』で他のサービスもご確認いただけます。

<https://bestmindoc.com/>



一緒にビジネスで成功して自信を取り戻し、人生を謳歌しましょう。
お会いできることを楽しみにしております。

マインドック 代表
鈴木栄美子

9割増益する心理集客コンサルティングで、あなたも売上アップ

マインドック 代表・鈴木栄美子

URL: <https://www.bestmindoc.com/>