

広告作成アドバイザー 森内 智之の紹介



名前: 森内 智之

肩書: お客様視点の販売促進アドバイザー

事務所名: インフォレスト

出身地: 富山県魚津市

- ・「A4」1枚販促アンケート認定広告作成アドバイザー
- ・富山県商工連合会エキスパートバンク 登録専門家
- ・中小企業庁委託事業 ミラサポ 登録専門家
- ・一般社団法人日本WEBコンサルタント協会所属
- ・一般社団法人日本セールスプロモーション協会所属

【おこなってる事業の紹介】

- ・販売促進研修・セミナー(ワークショップ)の開催
- ・販売促進コンサルティング
- ・販促ツール作成支援(WEBサイト・チラシ・DMなど)
- ・セールスライティング など

【対象】

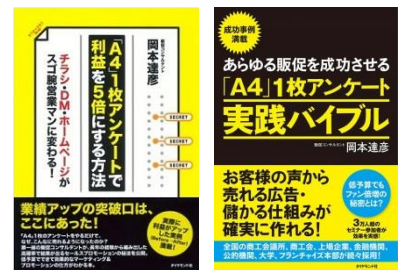
中小企業・小規模事業者

【販促セミナー・ワークショップ(実践勉強会)実績】

- ・にいかわ信用金庫様
- ・入善町商工会様
- ・黒部商工会議所様
- ・滑川商工会議所様
- ・株式会社プロジェクト様
- ・株式会社藤岡園様

【実績】

- ・販促アンケート導入後、1年で163%アップ4年で590%の新規客を獲得
- ・販促アンケート導入後、通販商品の購入ページへの誘導が10倍アップ など



アマゾンで一番売れている広告作成本

某飲食チェーン店にて16年間店舗運営に携わり毎日現場に立ちながらお客様や店舗運営について学ぶ。所属の入居施設のテナント会の販促担当も歴任しその後、インターネット広告代理店として独立する。

しかし、異業種への参入ということもあり中々契約が取れず悩む日々が続く。

次第に契約が取れるようになってくると全国にクライアントができるようになる。その後しばらくすると、クライアントさんの成果が上がらないことに日々悩むようになる。広告を作ることと成果を上げることは別という事に気づきWEBマーケティングや売れる広告の作り方について学び始める。この頃に出会った1冊の本が『「A4」1枚アンケートで利益を5倍にする方法』。この本に感銘を受けて著者を地元にお呼びしてセミナー開催を実現する。この時のセミナー参加者全員がこの内容にとっても感銘を受けた姿をみてこの方法をもっと学び広めたいと決意。その後、この手法の認定制度ができ、いち早く試験を受けて合格し「認定広告作成アドバイザー」を取得し企業や事業者の支援を行っている。この手法を活用したセミナーや実践型のワークショップを富山では15回以上開催しており、参加者からは「わかりやすい」と好評をいただいている。この方法を取り入れた企業様からは、導入してから4年で新規顧客が5.9倍増えるなど企業や個人事業者の業績アップに貢献している。

販売促進研修(セミナー・実践ワーク)に 参加された感想

『「A4」1枚アンケートで利益を5倍にする方法セミナー』 『「A4」1枚アンケート売れる広告作り実践勉強会』



滑川商工会議所様



黒部商工会議所様



にいかわ信用金庫様



入善町商工会様

- ・とてもわかりやすく、すぐにも実行したいと思いました。〔治療院〕
- ・とても参考になりました。HPを作るときも自分の考えだけで作っていましたが、お客様の目線で（アンケートを参考に）作ればもっと気持ちの伝わる商品をわかっていただけのHPになっていたと思います。〔設備会社〕
- ・わかりやすく教えていただいた。実践も含めた内容で具体的にどう動くべきかがわかった。〔青果店〕
- ・仕事の実践ですぐ使います。①求人 ②支援制度〔衣料店〕
- ・チラシも会議資料もターゲットの明確が甘く伝わっていなかったと思う。必要最低限の質問でかなりの情報が取れることに気付き活用していきたい。求人にも使えるので活用してみる。〔小売業〕
- ・まずはアンケート用紙を作成し、即アンケート実行しようと思います。今までの難点(アンケートや チラシ・HP)の改善に具体的に教えて下さりわかり易かったです。取り組めそうです。〔靴店〕
- ・考えない！！ことのお客様からのヒントをしっかり受けとめる方法「アンケート」をやってみようと思いました。〔靴店〕
- ・今までアンケートをとっていても“リスク”についてたずねたことはなかったので、これによってお客様の声がよくわかるということが気づいたのでよかった。〔パン屋〕
- ・アンケートを利用して効果的なチラシ作りができそうな気がします。文字が多いと見てくれないとの先入観があったのですが必要なことはキッチリチラシ内で説明することが大事なのだと気づきました。〔工務店〕
- ・社内で情報を共有して、コンセプトなどを明確にし、とにかくまず実践してみます。考える順番が明確でわかりやすく本も読んでみたいと思いました。〔システムコンサルティング会社〕
- ・これからはお客様からアンケートをとって、チラシやDMなど広告に生かしたいと思います。早速アンケートを作成して近いお客様から声を聞いてみたいと思います。〔写真館〕
- ・とてもシンプルで分かりやすいセミナーでした。自分でも出来そう！と思いました。上手いくか？わかりませんが・・・(笑) 何だか楽しくなり、先程(来る前まで)の不安が納まりました。本も読破し前を見て進みます！〔整体院〕
- ・あっ！なるほど！と思うことがいくつもあった。思ったより簡単に広告が作れそうな気になった。〔農業〕
- ・アンケートで取ったお客様の声から絶妙なキーワードが生まれることがわかりました。お客様からアンケートをいただくことをしっかりとやっていこうと思います。手軽に効果的な方法に驚きました。〔メガネ店〕
- ・悩みだったラフ案が考えやすくなりました。今後活かそうです。ありがとうございました。〔印刷会社〕
- ・目からうろこ 今までガチガチの頭で考えていたので、柔軟な考えができるようになります。ありがとうございます。〔整体院〕
- ・実際にアンケートを実施してお客様の生の声を元にチラシを作成してみたい。〔システム会社〕
- ・生の声をチラシに反映することの大切さを改めて確認できました。よりターゲットを絞った方向けにどうすべきかも再確認できました。〔印刷会社〕
- ・アンケート結果から「1」からチラシを作成できる過程が体験できましたので店に戻って実践していきたいと思います。〔はんこ店〕
- ・今まで様々なPOPセミナーに参加したが、お客さんの声を活かして販促ツールを作るという、基本的であるが奥が深く、実践的な部分も兼ね備えている内容は他には無く、中小企業にとっては即戦力になる内容だと思った。〔支援機関〕