




資料ありがとうございました。
拝見しました。

まずはお忙しいところ本当にありがとうございます。

ご参加いただいているおかげで

いつもコミュニティが活性化しております！

そんな  にあえてきつめにFBいたしますゴゴゴ

いくぞ！

資料のいいところ

表紙に関して⇒短いキーワードでズバリ伝えたいことを整理できていてすごく良いと思いました

こんなお悩みありませんか？

毎日ではないけど、空いている時間に
手軽にお客さんに呼べないかな・・・

集客システムを使いたいけど、
導入コスト(月額固定費など)が高すぎる

そんなお悩みに

Guest Ticketがおこたえます！



©fRees Tyle

Guest Ticketを導入すると・・・

店舗から一定距離内にいるGuest Ticketのユーザーのみチケットの情報が公開されます



ユーザー

いま空いているので、
来店者には1品サービスします！



店舗側

©fRees Tyle

既存の集客サービスより
集客コストが少ないのが魅力的なサービス

月額 **0** 円

集客手数料 **50** 円

来店者1人につき/集客できた場合のみ

©fRees Tyle

各スライド⇒このように配色、レイアウト、とても見やすく、また中身に関しても情報が入りやすい設計になっておりました。

正直レベル高かったです。いや本当に。スライドを読んでいる時のワクワク感は全参加者で1番良かったです。

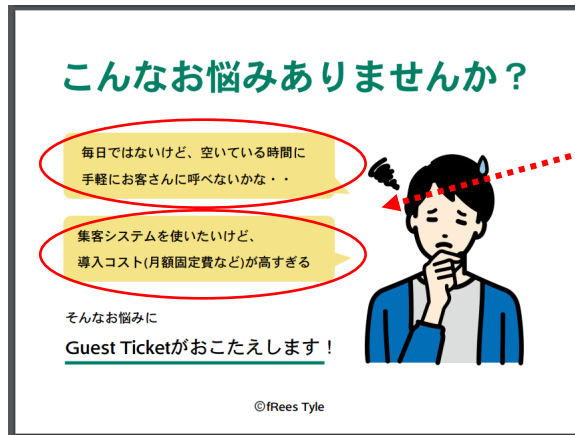
では、ちょっとだけ気になったところをFBいたします。

スライド間の1クッション



ここが少し唐突に感じました

文字も大きく、美しいレイアウトで全体的に見やすい設計なのですが、その分、唐突感を強く感じます。



唐突なメッセージは非常に強く印象に残る反面、**赤枠の文章**に反応しなかった場合、いきなり「あ、これは俺とは関係ないや」って思われてしまうので表紙とお悩みのスライドに1枚挟みたいと思いました。

例えば、こんな風に

好きな条件・少ないコストで、来客数を増やせる集客サービス

Guest Ticket

©fRees Tyle

GuestTicketの想い



あと少し、席を埋めたい。
そんな悩みを終わらせます。

スタッフ一丸でサービスを磨き、新メニューを開発し、SNSを使ったブランディングに力を入れている。それでも、席が埋まらない時がある。

集客に悩むすべての店舗様に、もっと自分のお店に自信を持っていただきたい。
私たちは、そんな想いでGuestTicketを作りました。

こんなお悩みありませんか？

毎日ではないけど、空いている時間に
手軽にお客さんに呼べないかな・・・

集客システムを使いたいけど、
導入コスト(月額固定費など)が高すぎる



そんなお悩みに
Guest Ticketがおこたえます！

©fRees Tyle

GuestTicketの想い



あと少し、席を埋めたい。
そんな悩みを終わらせます。

スタッフ一丸でサービスを磨き、新メニューを開発し、SNSを使ったブランディングに力を入れている。それでも、席が埋まらない時がある。

集客に悩むすべての店舗様に、もっと自分のお店に自信を持っていただきたい。

私たちは、そんな想いでGuestTicketを作りました。

もちろん！このスライドは他の人が作成したものなので

トンマナや中の文章は上下のスライドと違和感がございますがこのようなスライドを1枚も受けることで

スライドをめくる人に対してどんな説明をするのか宣誓を行うことができるので

スライドの途中で読むのを断念する人を防げたりします。

また、せっかくインパクトのある資料なので1スライド、1メッセージを意識してもいいかも

こんなお悩みありませんか？

毎日ではないけど、空いている時間に
手軽にお客さんに呼べないかな・・・

集客システムを使いたいけど、
導入コスト(月額固定費など)が高すぎる

そんなお悩みに
Guest Ticketがおこたえます！



©fRees Tyle

突然ですが、こんなお悩みはありませんか？

集客にかかるお金をあまりかけたくない
ホームページをつくったけどあまり効果がない
SNSの運用なんて大変だし、効果が全然でない
いつもお客様が来ない時間があるってこまっている
チラシを作るのも配るのも大変

↓

©fReesTyle 2

情報を分けることで
メッセージ性が高まり
相手の印象に残りやすい
資料を作成することが出来ます。

そんな店舗経営者の皆様に



そんなお悩みが全て解決。
空いた席がすぐ埋まる。スキマ集客。

ゲストチケット
GuestTicket

↓
GuestTicketを詳しく見る

©fReesTyle 3

また、せっかくインパクトのある資料なので1スライド、1メッセージを意識してもいいかも

こんなお悩みありませんか？

毎日ではないけど、空いている時間に
手軽にお客さんに呼べないかな・・・

集客システムを使いたいけど、
導入コスト(月額固定費など)が高すぎる

そんなお悩みに
Guest Ticketがおこたえます！



©fRees Tyle

突然ですが、こんなお悩みはありませんか？

集客にかかるお金をあまりかけたくない
ホームページをつくったけどあまり効果がない
SNSの運用なんて大変だし、効果が全然でない
いつもお客様が来ない時間があるってこまっている
チラシを作るのも配るのも大変

↓

© fReesTyle 2

そんな店舗経営者の皆様に



そんなお悩みが全て解決。
空いた席がすぐ埋まる。スキマ集客。

ゲストチケット
GuestTicket

↓
GuestTicketを詳しく見る

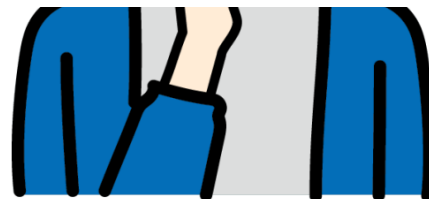
© fReesTyle 3

情報を分けることで
メッセージ性が高まり
相手の印象に残りやすい
資料を作成することが出来ます。

非常に細かいところですが

そんなお悩みに

Guest Ticketがおこたえます！



©fRees Tyle

Guest Ticketを導入すると・・・

このように同じ情報を指す場合は、理由が無い限りフォントタイプは合わせたほうが全体の統一感が図れ、綺麗な仕上がりになります。

※意図があったとしたらすみません。

これも細かいのですが

Guest Ticketを導入すると・・・

店舗から一定距離内にあるGuest Ticketのユーザーのみチケットの情報が公開されます



ユーザー

いま空いているので、
来店者には1品サービスします！

わ～お得！！
近くだし行ってみよう！



店舗側

©fRees Tyle

少々読みづらく感じました。読みづらいと理解できない、理解できないと面倒くさくなって読むのを放棄してしまう恐れがあります。

また、急に“チケット”という言葉が出てきたので読み手側としては理解が難しいです。
ここはシンプルに

10キロ圏内にいるユーザーにお店のサービスが無料で受けられるチケットを配布できます。
※何を無料にするかは自由にカスタマイズ可能です。

他にももっと良い言い回しがあると思うのですが、参考にいただければ幸いです。

できればお店の人のイラストにしたいですね

「わ～お得！！」だと「わ～お」に見えてしまうので「わ～！お得！」のほうがいいですね

例えば、娯楽サービス店の場合

空いている時間に時間の延長サービス

延長15分無料



室料30分無料



空いてる時間に時間の延長サービス
時間を指す言葉が複数あり少々分かりづらいです

お客様が受けるサービスの時間を延長！
こういう表現のほうが理解しやすいと思います

その他気になったところ

- 同じ情報を指しているが半角全角が混じっていて表記にバラつきを感じる。
- 行送りの位置
- サービスの相場はダミーでも良いので入れたいですね

全体を俯瞰してみても

これ以降の slides を読む価値があるのか？と読者は無意識に考えているので

ここは一気に読んでくれた人を引き込みたい slide なのでメッセージ性を高めたい

好きに条件を設定できるとどんなメリットがあるのか？

をもうちよっと訴求できればもっと魅力的になる。例えば、

「既存のサービスだと課金しないと出来ないカスタマイズが可能」みたいな表現

ちょっと唐突なので slide 足したい

この情報がほぼ一緒なので若干、間延び感を感じます。(あくまで主観です)

例えば、50円で集客を行うことができるようになるとどんなメリットがあるのか？

お客様の数が増えた場合、50円だと集客コストが下がっているなのでその分人件費にあてられる。みたいな

未来を想像させることができるような訴求を入れたい。色々な観点からメリットがあると見せられればインストールしたくなる。

総評

超良かったです。

正直レベル高かったです。

読んでいてワクワクできるような作りだった印象があります。それはイラストや色の使い方、整理されたレイアウト、訴求したい文章の強弱。などが整理されていたためより訴求に集中して読むことが出来ました。最高です。

情報とお時間が少ない中、ここまでの仕上がりは非常に大変だったと思います。

今後、アクセス解析の提案書とかサイトの設計の提案書とかロジカルな提案書が作れるようになると無敵だと思いました。

遅くなりまして申し訳ございません。以上がFBです。