



さんへ

資料ありがとうございました。  
拝見しました。

まず、感じた印象ですが  
資料の流れ、体裁(縦横比)や、文字の強弱の付け方、大きさなど、  
統一感があり、とても素敵な印象がございました。

色合いも柔らかい印象があり、読み手のストレスが少ない色だなと  
感じました。



にあえてきつめにFBいたしますゴゴゴ

いっぞ！

## 資料のいいところ

先ほども書かせていただきましたが、全体的な統一感が非常に取れているため

例えば、「資料はこういう風に整えるといいよ！」

みたいなFBは不要だと感じております。

なのであくまで“中身”や“流れ”について色々突っ込んでいきたいと考えております！

では、もうちょっと具体的に気になったところ

# 表紙について



素晴らしいキャッチだと思います！

短いため冗長にならず、且つ興味を惹くようなメッセージ性を感じます。

ちょっとだけ読みづらい印象がありました。実際に声に出して読み上げたときにちょっと違和感がありました。なので例えば、読み進めたいくなるような言葉で且つ興味を惹くような言葉も良いかと思いました！例えば、

3分でわかる。集客が50円の理由。

や

1時間以内にお客様が来る。サービスのご紹介。

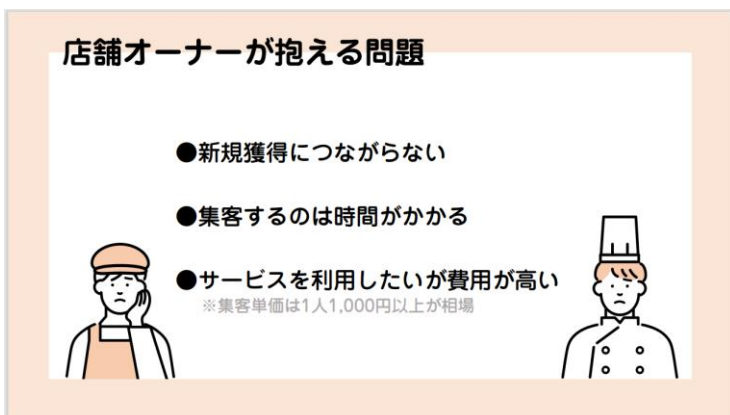
このように文節を切ってあげたいと思いました。

# 問題の部分、ちょっと唐突な感じがしました

表紙から問題のスライドに入る際に少々唐突な印象がありました。



表紙



問題

特に資料は読み手とのコミュニケーションが非常に大切です。

例えば、急に「あなたの悩みは何ですか？」って聞かれた場合、うぜえ！って感じると思うんですよね。特に親しくもない人に言われたって「うーん、とくにないです…」っていう風なコミュニケーションになってしまうと思います。

なので

まず、初めに、、、みたいなスライドを用意したいです。相手に読む姿勢を取らせてあげると、以降のスライドもめくってってもらえるように導くことが可能です。

詳細は次項に整理しております！

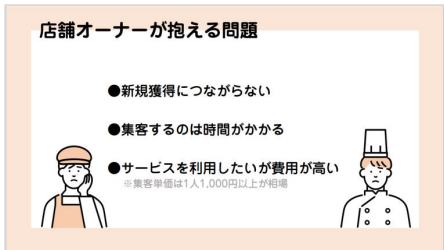
# こういうワンクッションがあるといいですね

こんなイメージです

表紙



問題



## 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。

※ある資料から抜粋したので内容は上下にあっていないと思いますが、、、

このようなスライドを用意して上げることで読み手は「あー、なるほど。この資料はこういうサービスを紹介する資料なのね」って理解してくれるので事前知識が0の読み手が脳内に情報を蓄積しやすくできるように案内して上げましょう。

# 素晴らしい訴求なのですが根拠や理由がほしいですね

例えば、

## GuestTicketなら解決！

- 新規獲得につながらない

- ユーザーにお店の情報が通知され目に留まる！

- 集客するのは時間がかかる

- 1時間以内に来店してくれるお客様を呼び込める！

- サービスを利用したいが費用が高い

- 集客料金は1人あたり50円！

なぜユーザーに通知がいくのか？⇒理由：ユーザーがアプリをインストールしているから

なぜ1時間以内なのか？

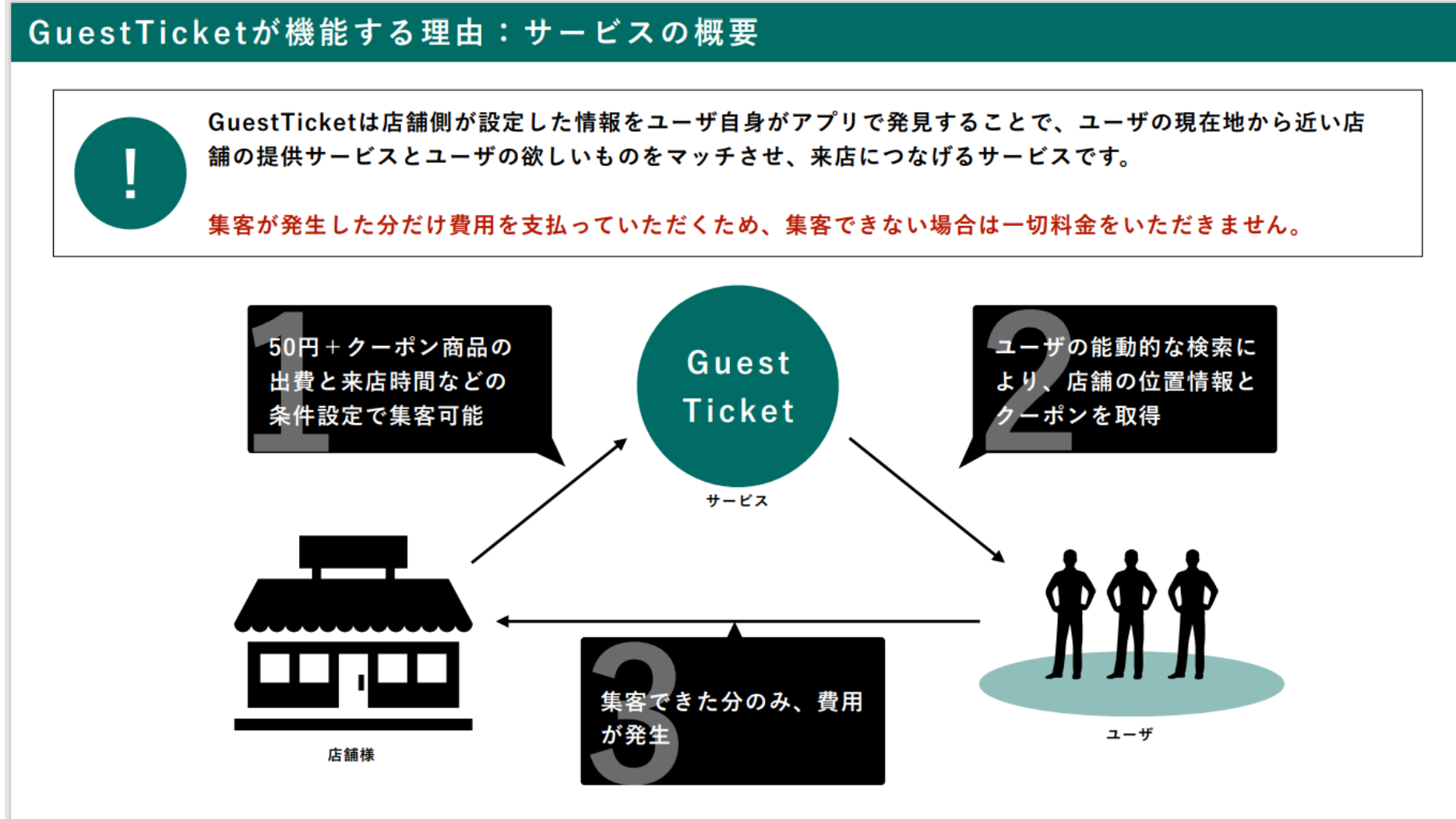
それ以外にコストはかからないのか？成果報酬型か？ランディングでコスト払うタイプ？

これらを説明するスライドがあることで初めて読み手が納得できるようになると思います。

図解で表現して上げるとより理解してもらいやすいですね。次、参考のイメージです。

# こういうスライドがあると視覚的にも理解しやすいですね

例えば、

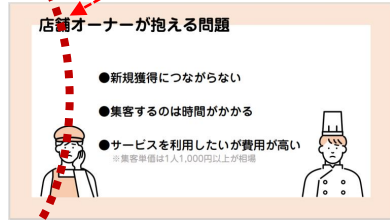


# 全体を見て

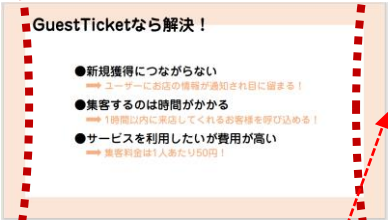


表紙の方向性は基本的に問題無いと思います！あととどれだけ読み進めたいかを考えてコピーを掲載したいですね。

ここにワンクション、スライド入  
りたいですね。



やはりちょっと唐突な印象があったのでワンクションあると良いと思いました！



左右どちらかのスライドに  
なぜ？それが実現できるのか？  
を説明する資料を入れたいです。



様々な条件で設定できることはキッチンと説明するべきなのでこれはOKです。ただ、様々な条件で設定することができることでどんなメリットがあるのでしょうか？そこをしっかりと訴求したいですね。



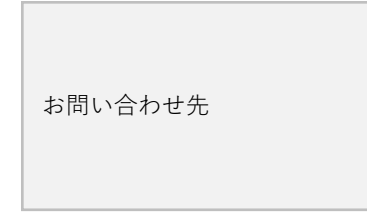
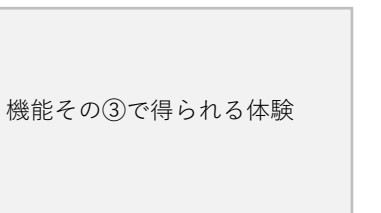
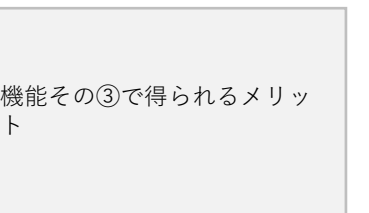
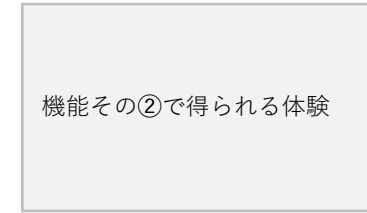
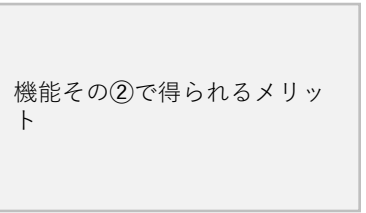
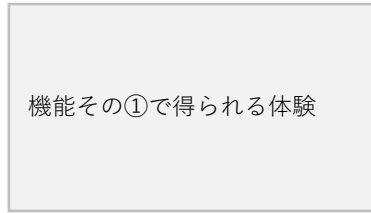
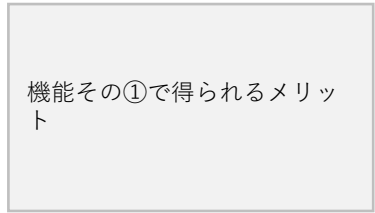
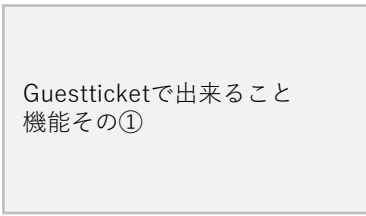
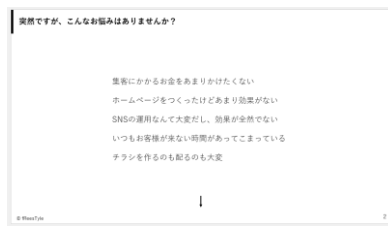
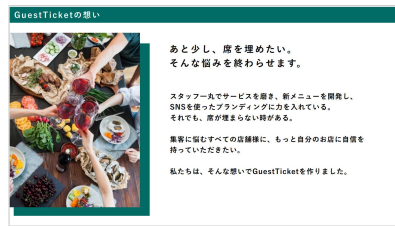
このスライドをもっと訴求したいです



さらに他の資料へ誘導する  
導線設計はNGです。

え！まだ読まなきゃいけない資料があるの？って思われてストレスに感じてしまいます。

# 全体を見て



例えば、僕ならこんな設計にします

# 全体を見て

Guestticketで出来ること  
機能その①

機能その①の説明

機能その①で得られるメリット

機能その①で得られる体験

Guestticket  
集客は50円から

ここでは集客にかかるコストの説明。  
成果報酬型でしかもたったの50円。  
さらに月額ランディングコストも  
かからない。という説明を入れる。

まず様々な業界と比較したときに圧倒的に安いことをマトリクス表で表現する。さらに成果報酬型だから安いだけでなく本当に無駄なコストがかからない。

集客費用を抑えることができるのでその分のお金を光熱費とか人件費に充てることが出来る。

こういう風に1つのメリットを様々な角度から説明するようにスライドを組むことで読み手に気づきを与えることが出来ます。

既存の集客サービスの  
相場は1,000円以上

	Guest Ticket	R社	T社
月額費用	0円	***	***
来客者1人の手数料	50円	***	***

マトリクス表のイメージ

## 総評

全体的に統一感も良く非常に良かったです！

さらにブラッシュアップするのであれば「小学生でも理解できるように」「読み手がこれって何だろう？」ってならないように情報を盛り込んでいきたいです。

また、全体的に色が淡い色を多用しているのでコレを印刷したときにコピー機の性能によっては文字がぼやけてしまい、せっかくの説明文が読みづらくなってしまう恐れがあります。

なので色合いはもう少しメリハリを持たせるような資料になると更に良くなると感じました。

生意気に偉そうにFBさせていただきましたがご参加いただきありがとうございました！

結果発表までお時間いただければ幸いですmm