

ツツカワさんへ

資料ありがとうございました。
拝見しました。

流石だな。

と実感しました。

そんなマツカワさんにあえて[・][・][・]きつめにFBいたしますゴゴゴ

いくぞ！

資料のいいところ

言わずもがな“論ずる”能力はかなり力があるように見受けられます。

1つのアイテムを分解して整理して根拠立てて、且つ視覚的にも分かりやすいように図解を用いたり、説得性を増すために外部からエビデンスを引っ張ってくる配慮から能力の高さが伺えました。

また、資料の体裁に関しても大変素晴らしいと思います。

色を多用しない、文字の大きさ、強調する部分の立たせ方、レイアウト、どれも素晴らしいです。

資料作成において、どの企業にお勤めになっても第一線で活躍できる印象です。

一方で気になるところ

根拠のない提案が苦手な印象があります。

もちろん！提案は根拠ありきです。そこは間違いありません。

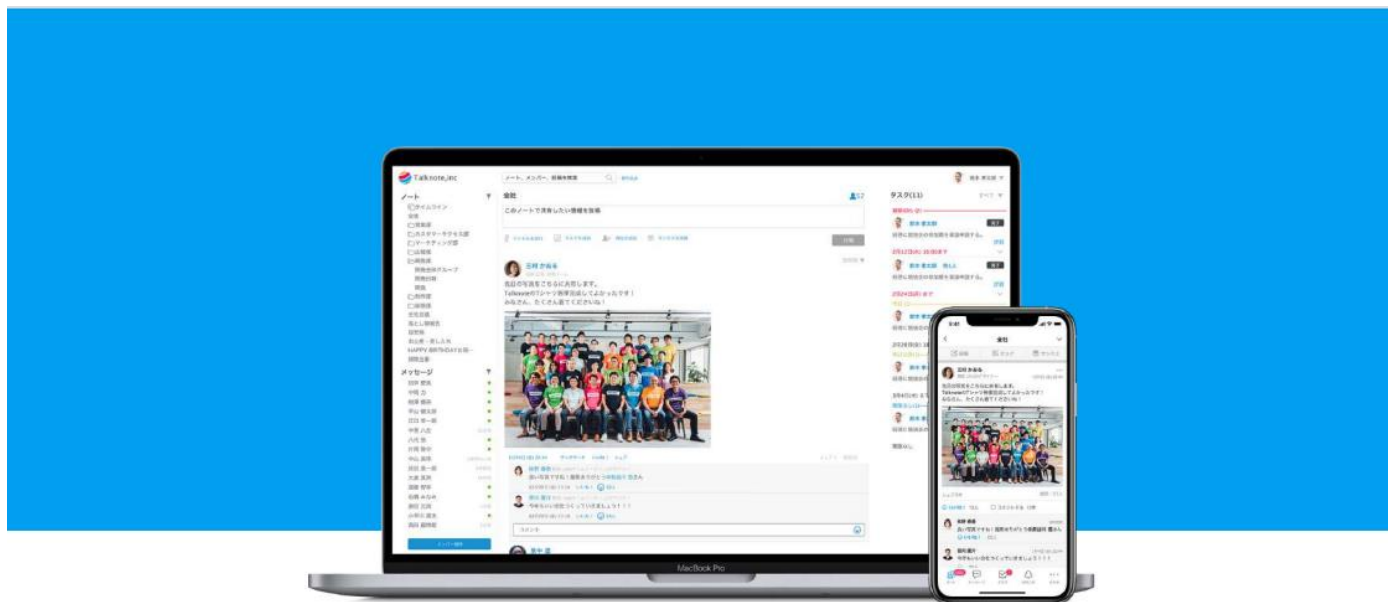
ただ、なぜこう感じたかというところ

- ・言葉が固く感じる
- ・スライド数が多く感じる ※多いことは悪くない
- ・結論までが遠く感じる

これはちょっとニュアンスめいたFBで申し訳ないのですが、ラブレターを書くくらいの、愛している相手に思いを伝えるときくらいの情熱めいたスライドがほしいです。資料を受け取った相手を読みながら目を輝かせたり、興奮してすぐにお問い合わせをしてきたり…そんな資料を目指したいです。

ではもうちょっと具体的に気になったところ

例えば、Talknoteのサービス資料は1枚目が



コミュニケーションで理念浸透を促進するカルチャーマネジメントツール

3分で分かる Talknote



どうでしょう。

例えば

「集客をちょっと助ける。素敵なアプリ。GuestTicket」

みたいな1枚目だったらめくってみたいとおもいませんか？

ちょっと唐突な感じがしました

目次		
1	当サービスの概要	A.あなたの店舗の親しまれる合法キャッチ、Guest Ticket P2
2	当サービスの特性	B.Guest Ticketの概要 P10 C.低単価な集客料。驚きの50円 P15 D.顧客のニーズを反映した、戦略的設定 P17
3	当サービスの使用例	F.各経営店舗のクーポン発行例 P20 G.集客を自動化することで、あなたができること P24 H.まとめ P26

表紙の前に1枚スライドを足して、

これから何を説明するのか、序章みたいなものがほしいです

資料2枚目でこの目次だと

「うっ！良く分からないサービスなのに30ページ近く読むのか」

ってなってしまいます

もっとポジティブ&ユーモア

あなたの店舗の親しまれる合法キャッチ、Guest Ticket ①

Guest Ticketがあなたの店舗に提供するものを簡潔にお伝えすると、



集客力の弱い時間帯に
集客力の低い

ユーザに嫌われるキャッチ人員

の派遣をなくし、

1時間以内に、いつでもどこでも、人に嫌われない親しまれる合法キャッチを

Guest Ticket

で実現します。

集客力の弱い (or集客力の低い) 時間帯に

ではなく、

集客があとちょっとほしい。そんな時間帯に。

とか

ちょっと寂しい空席。埋めてみませんか？

みたいな言葉に変えてみたいです。

僕ならこういうスライドで興味を惹く方向に力を入れます。

あなたの店舗の親しまれる合法キャッチ、Guest Ticket ①

Guest Ticketがあなたの店舗に提供するものを簡潔にお伝えすると、

↓

集客力の弱い時間帯に
集客力の低い

ユーザに嫌われるキャッチ人員

の派遣をなくし、

1時間以内に、いつでもどこでも、人に嫌われない親しまれる合法キャッチを

Guest Ticket で実現します。

あなたの店舗の親しまれる合法キャッチ、Guest Ticket ①

GuestTicketは

お客様の満足度がアップして
ついでに空席も埋めちゃう。そんなサービスです。

↓

総評

参考資料お送りしますのでご確認を。

情緒！もっと情緒に訴えるスライドと言葉がほしい！

情緒に訴えるスライドを増やしつつ、枚数は多くなりすぎないように注意！

世の中のサービス資料の殆どに情緒に訴えるスライドがあるように感じています！

情緒に訴えるスライドが作成できれば今後の人生、敵は殆どいないでしょう。