

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。
いっきにサービス資料っぽくなりましたね
流石です！

もうあまりお伝えすることはないですね。
これはこれで、ひとつの完成形のような気がします。

なのであくまで参考程度に、
調整の有無はお任せいたします！

ここ、ちょっと気になりました。

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。

細かいですが。

ここで改行したいです。

ちょっとスライドの左肩が重い印象がありますね

背景のベタ塗とアイコンの色が被っているので背景は要らないかなー（もちろん主観です）

GuestTicketとは何か

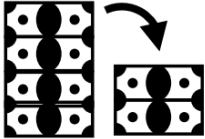
GuestTicket

とは、こんなサービスです。



好きな時に
1時間以内の集客を実現

あなたが予約を埋めたいとき、
店舗のピンチヒッターとして
顧客のキャッチをしてくれます。



より安く、より効果的な
集客媒体を提供

大手グルメサイトのクーポン発行
と同じ施策を、より安価に実
現。1件50円から実施可能です。



貴方の店舗の
ファン化を促進

無償提供の実施で、あなたの店
舗への流入ハードルを下げ、顧
客満足度向上を図ります。

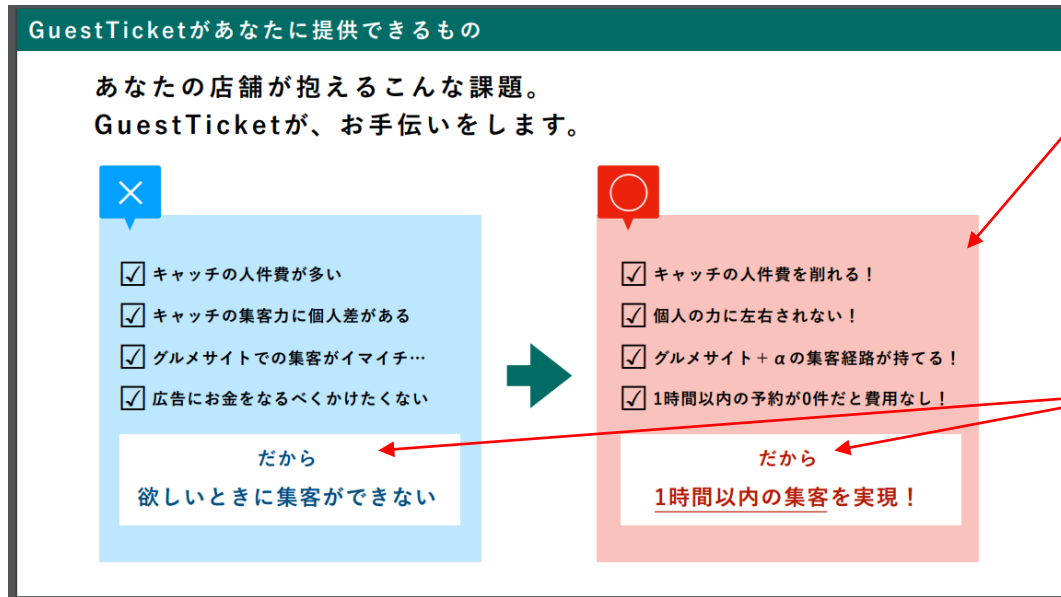
あなたの店舗への流入ハードルを下げ

↓

あなたの店舗へ足を運びやすくし、

のようなポジティブが良いですかね。またWebではないので“流入”は違和感があります

ここ、ちょっと気になりました。



削れる！

だと従業員を辞めさせたいように受け取られるので

キャッチの人件費を抑えられる

集客にかかる時間がグッと減る

とかのほうがいいかなと思いました。

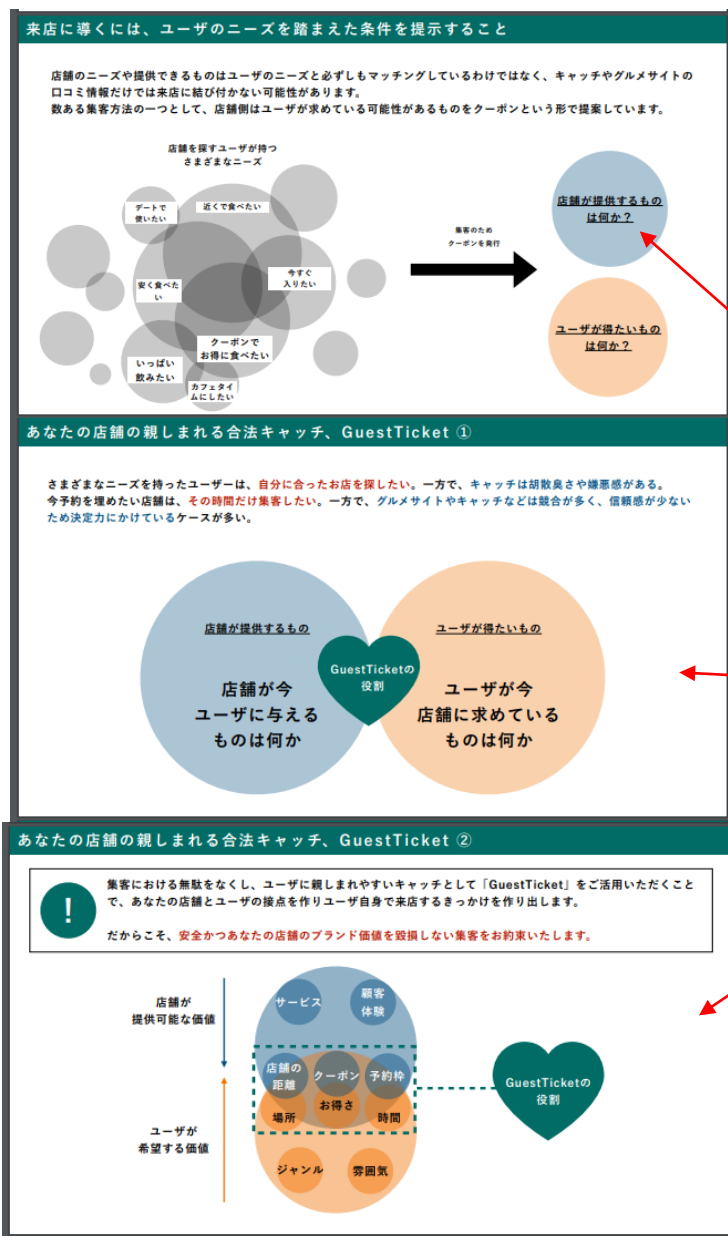
ここの“だから”が少し違和感。

それぞれの上に掲載されている文章とかかかっていない・・・？

ちょっと違和感があります。（言語化できずすみません）

まるごと削るか違う言葉に調整したいです。

ここ、ちょっと気になりました。



このスライドを説明するために前段の3枚を用意されていると理解しているのですが掲載している文字も含めて少々遠回しな印象があります。

ロジックで詰めていってハラ落ちさせる手法も大切ですが全体通してスライド数も多いので文字量を減らす、あるいは日常的に使う言葉に置きかえる、スライドを統合するなどしたいです。（個人的に）

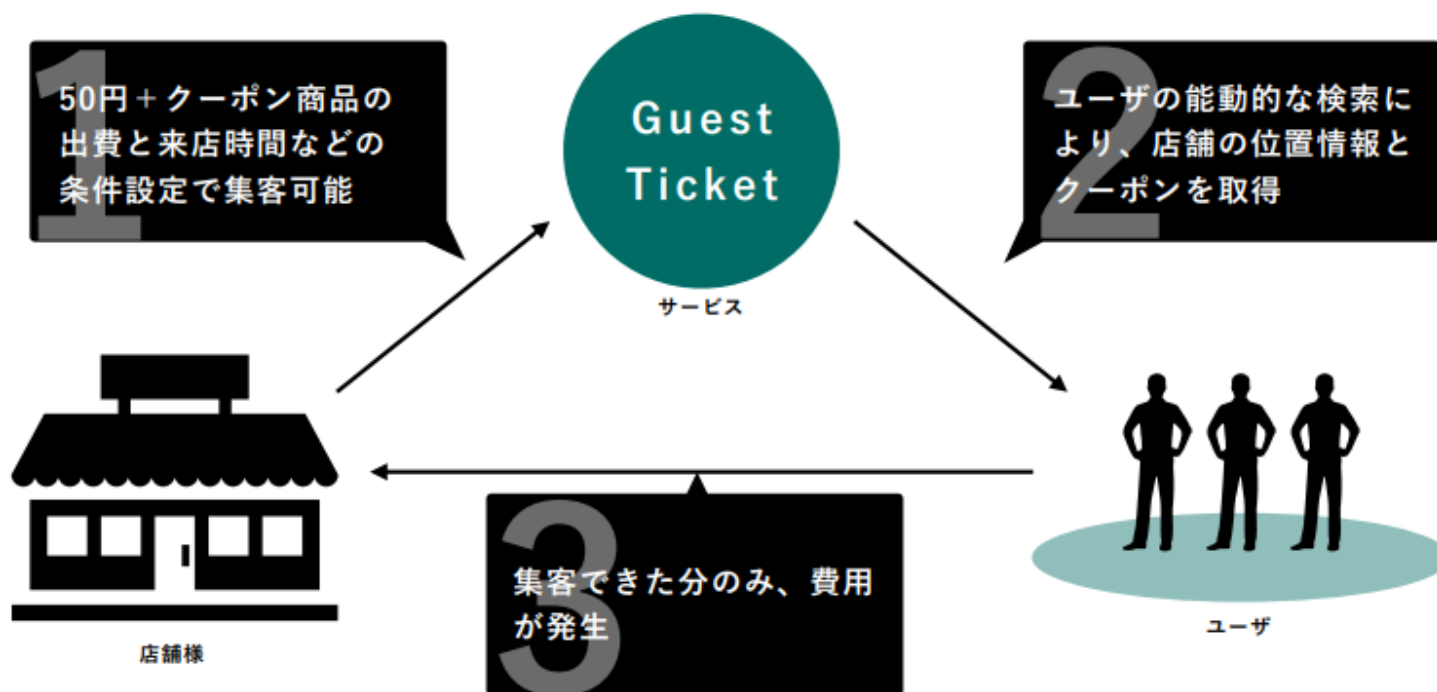
分かりやすくていいですね～

GuestTicketが機能する理由：サービスの概要



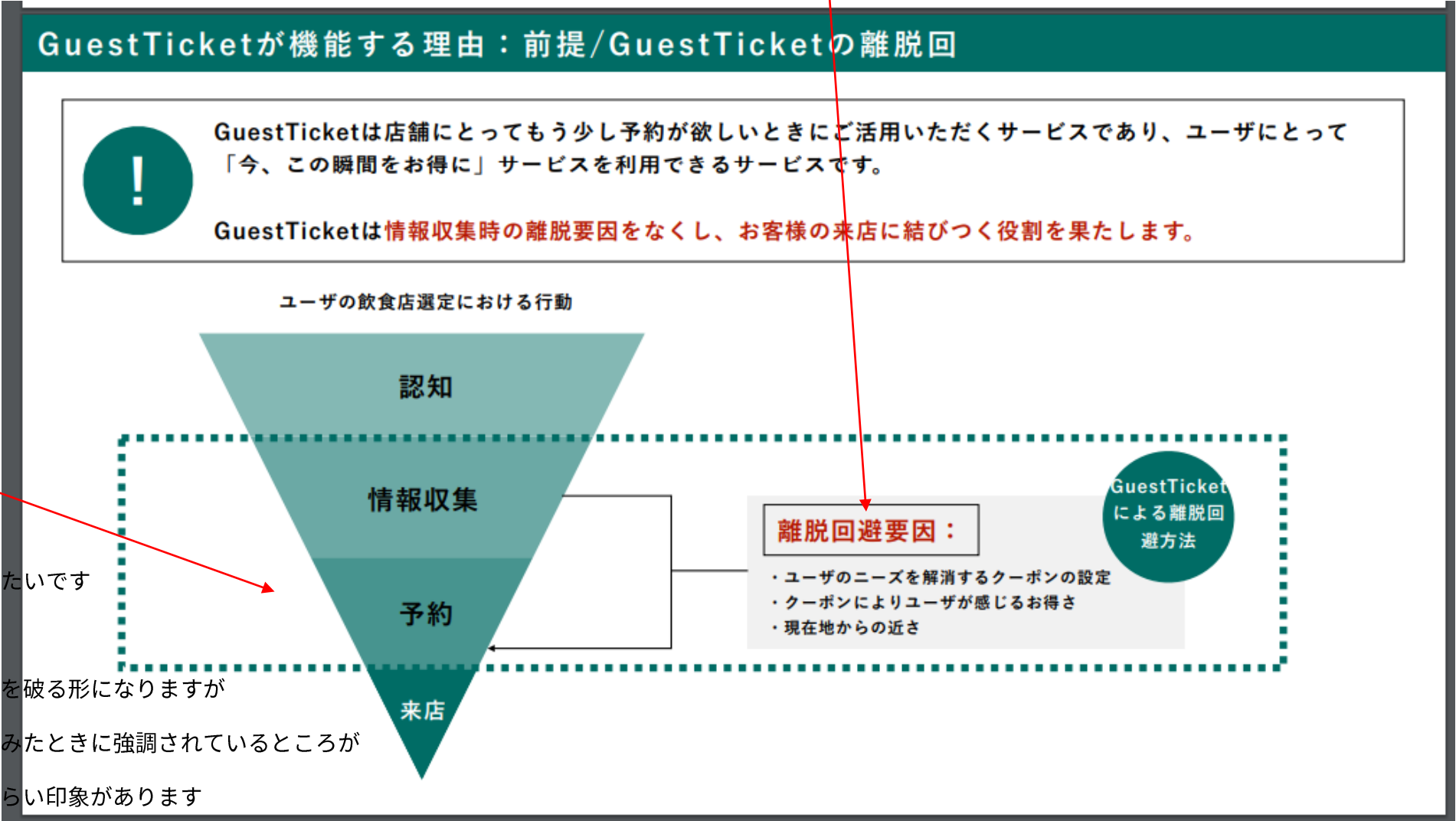
GuestTicketは店舗側が設定した情報をユーザ自身がアプリで発見することで、ユーザの現在地から近い店舗の提供サービスとユーザの欲しいものをマッチさせ、来店につなげるサービスです。

集客が発生した分だけ費用を支払っていただくため、集客できない場合は一切料金をいたしません。



ちょっと言葉が固いかな～

あえて直前のスライドとの対比にしているため、この文言なのは理解しているのですが
「離脱回避要因」という言葉はちょっと違和感があります。⇒“要因”という言葉が基本ネガティブなので**来客促進！**とかのほうが読んでいて気持ちいいですね



予約や
来店の背景を
オレンジとかにしたいです

色のカラールールを破る形になりますが
全体通してパットみたときに強調されているところが
ちょっとわかりづらい印象があります

いいですね～説得力がある。以降のスライドも素晴らしいの一言

GuestTicketが機能する理由：低単価な集客料。驚きの50円



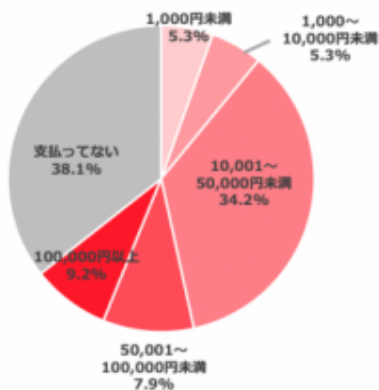
大手ポータルサイトで上位検索されるためには、25,000円/月以上のプランに加入する必要があり、利益が残りづらい傾向にあります。

「GuestTicket」は**初期費用無料**、一度の集客施策で**50円のみ**という手軽な費用感でお試しいただけます。

※商品・サービスの無料提供をお願いしておりますので、総コストは200円/1回となります。

グルメサイトを利用している飲食店のコスト相場

Q. グルメサイトの運営元に手数料は支払っていますか？
支払っている場合はその月額費用も教えてください



飲食店へグルメサイトについて実態調査より引用：<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000008.000005855.html>

Guest Ticket を利用する場合

50円＋クーポン商品の
出費と来店時間などの
条件設定で集客可能



店舗様

Guest
Ticket

サービス

12P頁より引用

いやー素晴らしい
子姑みみたいなFBしか最後できるところがありませんでした

あ、できれば“最後に”のスライドにお問い合わせ先入れたいですね。（ダミーでOK）

もしも僕が資料を作成するのであれば、たぶんマツカワさんとは
違った表現を使っていたかもしれないです。
この資料は僕には作れない資料でした。

ありがとうございます。

最後に調整するかしないかはお任せいたします！
新しい職場でお仕事始まりますよね！応援しております！

お忙しいところありがとうございました！！！！