

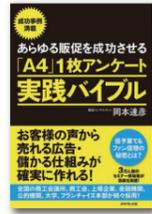
RECOMMENDED!  
**今月のおすすめ**

■「A4」1枚販促アンケート広告作成アドバイザー協会推薦 書籍のご紹介■

■利益を10倍にしたいならこの本

『あらゆる販促を成功させる  
 「A4」1枚アンケート実践バイブル』

新規客を集めるだけでなく、高単価購入・同時購入・リピーター・休眠客など、あらゆる販促を成功させるための「A4」1枚アンケートの活用法から儲かり続ける会社にする社内勉強会のやり方までを全てを網羅しています。



■利益を5倍にしたいならこの本

『「A4」1枚アンケートで利益を5倍にする方法』

もうキャッチフレーズ・キャッチコピー・内容で悩む必要はありません！マーケティングが苦手な方、勉強している時間がない方でも、お客様の声を利用すれば売れるチラシ・DM・ホームページが作れるようになります。



■利益を3倍にしたいならこの本

『「売れる」に変わるたった1つの質問』

お客様にたった1つの質問をし、「売れない」を「売れる」に変える超簡単販促法。「売れる」ようになりたいけれど、「A4」1枚アンケートがとれない方にオススメです！



■新商品や新サービス等の広告を作りたいのならこの本

「A4」1枚アンケートが取れなくても、売れる広告が簡単につくれる画期的ノウハウ！

だれでも手軽に小予算で実行でき、再現性の高い販売手法がわかる!!全国の商工会議所や商工会で大好評の「マンダラ広告作成法」が書籍になりました。まだお客様がいなくて、「A4」1枚アンケートがとれない新商品やサービス、お店などの販促にオススメです。



■「A4」1枚アンケートをとる  
 必要性が良くわかる本が出版しました!

お客様を理解し、それをビジネスに活かすための究極の本。

なぜ『お客様目線』が必要なのか、そしてそれをどのように実現するのかについて深く掘り下げています。あなたのビジネスがどのようにお客様を喜ばせ、自身も満足させることができるのか、それを確実に掴むための具体的な方法が書かれています。



■良い商品・サービスなのに  
 売れないと悩まれている方にオススメ!

お客様の脳を不安から安心に変えて売上を上げる簡単な方法!

『不安がなくなるとモノが売れる』は、商品を手にする消費者の心理を深く掘り下げ、販売戦略を根本から変えるべき理由を解き明かす一冊。本書では、商品が市場に受け入れられない原因として、消費者の抱えるさまざまな不安に着目。顧客の不安を理解し、それを解消するための具体的な手法を段階的に紹介しています。



売れる広告! 反響があるチラシ! 問合せがあるホームページを作ります。

<https://www.assh.co.jp/>

アッシュデザイン



住宅・不動産業界のイベント、広告、パンフレット制作はアッシュデザインにおまかせください。

総合広告企画・制作および代理業務

- 会社案内
- 商品パンフレット
- 折込チラシ
- ポスター
- DM
- テレビCM
- ラジオCM
- DVD等各種映像
- ホームページ
- インターネット広告
- 各種模型
- ノベルティ
- 各種イベント

担当:

株式会社 アッシュデザイン  
 〒446-0019 愛知県安城市新明町24番地2  
**TEL 0566-73-6399** FAX 0566-72-5451

アッシュ ニュースレター  
**ASSH News Letter**

August, 2024

Advertisement & Sales Promotion



今月の成功事例

monthly report

マンダラ広告作成法をベースに  
 地主さんの声を反映させたチラシで、  
 安定的に地主さんが集客できる  
 ようなった工務店の事例

マンダラ広告作成法とは・・・

Amazonブックランキング総合1位、Amazon日本上陸15年「売れたビジネス書50冊」に、ランクインした岡本達彦氏の著書『「A4」1枚アンケートで利益を5倍にする方法』の理論を取入れた広告作成法です。お客様の立場に立って、自社の良い所を64個のマスに書き出していくと「売れる広告」の原案が出来上がります。



抱えていた課題・背景

地主さんから、50年間の定期借地権で土地を借りて、そこに3階建の分譲マンション(スターターマンション)を建てて販売していく事業を展開しています。

定期借地権利用のマンションですと、通常は、土地代が必要ない分、専有面積を広くしたり、設備をグレードアップして、豪華なマンションにされる場合が多いですが、この工務店さんは、逆転の発想で、エントランス無し、エレベーター無しで極力コストを下げ、でも内装は、無垢材等の自然素材を使った健康マンションに仕上げ、価格を1,600万円~1,900万円に抑え、分譲しています。

そのため、販売は好調で、造れば売れる状態ですが、**50年間の定期借地権で土地を供給してくれる地主さんを探すのに苦労していました。**

そこで、昨年「三河未来塾」という資産活用の勉強会を専門のコンサルタントと立ち上げ、月に1回、テーマを変えながら勉強会を実施されました。1年間、続けましたが、**地主さんの集客が思うように進まず、このまま続けていても、結果は同じだろうから何かを変えなければと相談があり、「A4」1枚アンケートの利用を薦めました。**

詳しくは中面で!

# マンダラ広告作成法をベースに地主さんの声を反映させたチラシで、安定的に地主さんが集客できるようになった工務店の事例

## チラシ Before 【地主対象の勉強会のチラシ】



毎回、DM600通で昨年1年間実施し、1回平均の参加人数が0か、1組でした。

## 成功のポイント

マンダラで考えたポイントと地主さんの声を合わせて整理してみると、**定期借地権だから「無借金で出来る土地活用」というキーワードが浮かび上がりました。**  
 未来住建のスタッフからは、「**定期借地権＝儲けが少ない**」というイメージが地主さんにあるから、「定期借地権」という表現は使わない方がいいと言われましたが、「ハウスメーカーが提案する大きな借金が必要なアパート経営」にうんざりしている地主さんは必ずいるから、そういった考えを持った地主さんをターゲットにしましょうと説得し、納得いただいたのがポイントだと思います。地主さんの声が自信を持たせてくれました。

### 地主さんの声の抜粋

**安城市緑町 O様の声**  
 「父親が所有している土地がたくさんあって土地活用を考えたが、住宅地の中で店舗や工場には不向き。アパート建設は父親が断固として反対していて無理。そんな時に、未来住建から**無借金で土地活用できる提案をして頂き、父親に相談したら即OK**をしてくれました。」

**安城市姫小川町 K様の声**  
 「毎日毎日〇〇会社の営業が来てアパート経営をやりませんか。儲かります。としつこく営業されて、困っていましたが…ある日**そんなに儲かるなら土地を貸してやるからあなたのところでアパートやれどどうですか？**と言ってやりました。それからしばらくは来なくなりました。」

**安城市篠目町 K様の声**  
 「収益性の高いスターターマンションでの土地活用をやりましたが、やってよくわかったことは**賃貸マンション事業と違い出ていくお金が少ない。逆に賃貸マンション事業は収入は多いが返済も大変。**」

## 出来上がったチラシ After



大きな借金をせずに土地活用をしたい地主さんをターゲットにし、実際の土地活用例を掲載。

実際に無借金で土地活用をされた地主さんの言葉を掲載。未来住建の社長が地主さんに代わり書きました。地主さんが実際に悩みを話されたリアルな言葉がよかったです。

不安対策です。実際に地主さんからよく聞く内容を掲載。社長や営業スタッフにヒアリングし、文章をつくりました。

## 結果

折込3万枚×2回、DM600通で、折込チラシから新規の地主3組、DMから新規の地主2組、再来場の地主1組 合計6組  
 「折込チラシで地主が集まるのかー」と同業の方が驚かれました。

マンダラから「大きな借金をせずに土地活用をしたい地主さん」がターゲットに浮かび上がりました。

以前のセミナー参加者のアンケートがあったので、見えそうな声を利用しました。

マンダラから想定できるセミナーの決め手を掲載。  
 ①家賃保証にだまされるな。  
 ②定期借地権利用で無借金で土地活用が可能  
 ③無借金でも相続対策になる。

### 裏面



**よくあるご質問にお答えします!**

Q すでに他社で土地活用の相談を始めていますが、参加してもいいですか？  
 A はい、大丈夫です。土地活用は、色々な選択肢と考え方があります。土地が貸す、アパートを建てて貸す、店舗や倉庫を建てて営業する等があり、それぞれメリット・デメリットがあります。失敗しないために事前に多くの情報を知ることで無駄な事をお免します。ぜひ、遠慮なくご参加ください。

Q 無借金では、相続対策にならないと聞いたのですが…  
 A そんなことはないです。相続対策になります。相続税や贈与税は、ご存知だと思いますが、条件が揃えば、土地(家)は一種の資産です。その資産を相続税と交換する事で、相続税を減らすことができます。また、ご自身で「ハウスメーカー」や「賃貸マンションメーカー」さんは、「地主さん、更地に賃貸マンションやアパートを建ててくれるのが一番の相続対策です。」と提案されますが、デメリットもあります。メリットは適用し、デメリットは解消する土地活用の「分譲マンション」や「賃貸マンション」をお勧めいたします。

Q 勉強会の日以外の予定が入っています。資料を送って頂くことも出来ますか？  
 A はい、もちろん、可能です。また、毎月、土地活用セミナーを未来住建 本社で行っています。送り先をご連絡いただければ、今回の勉強会の資料と今後の土地活用セミナーの案内をお送りします。

土地活用・固定資産税・相続でお悩みの地主様、セミナー終了後に無料で個別相談もできます。\*セミナー開催中のみです。

お問い合わせ・ご質問  
 未来住建 0566-71-3270

