

写真というパーツはざっと見たときのレベル判断のツールになっているのです。
ずらりと並べられた広告の中で、自分の店に目が留まるようにすることが顧客獲得へと繋がる最初の大きな分かれ目なのです。

ここでひとつのポイントです。

広告の内容(キャンペーン内容など)も結果を左右しますが、まずそこで判定の要となるのは「品質の高さを判定できる広告=安心感・信頼感」なのです。
広告制作をしているとヴィジュアルの重要性を痛感します。
広告は自社の看板でもあります。この点も見落としてはいけません。

広告ヴィジュアルとは「デザイン性」だけを指すわけではありません。
広告内容の良さが目に見える・全体・各所の見やすさ・広告趣旨の解りやすさなどの情報伝達にも優れている広告を含みます。
これを作るためには、サロン様と製作会社が協力し合わねば実現できません。

広告は制作業者に任せきりでは絶対に良い物ではできません。主軸は本質を理解しているサロン様です。
私たちはサロン様が発信したい事を寄り適切な形にブラッシュアップし作り上げます。
この連携が取れてこそ、ヒットする広告の入り口が見えてきます。

「ヴィジュアルの制作予算はとってください。」
これが、私のお客様のサロン様にいつもお願いしてきたことです。

皆様は広告媒体掲載には多くの費用をかけられてきました。
しかし、その広告制作に予算を掛けることは必要かもしれないと感じつつも後回しにされてきたのではないのでしょうか。

広告はお客様の目に触れるものです。言ってみればお店の看板なのです。
多少の予算を削ることで、安っぽい広告を打つことは逆効果にもなり得ます。
大々的に広告しているのに写真・デザインが素人のような広告の場合、これでは掲載費に大きく予算をとったにも関わらず結果は得られません。
せつかくの広告で「安っぽいお店=上質なサービスは受けられなさそう」と思われては元も子もありません。

コストカットは大事なことですが全てにコストカットをして得れるものを得ていない事が多いように感じます。
広告では「1/100を1000人に見せることで得る10人より、1/1000を10万人に見せた1000人の方が多い」ということです。
「より多くの目に付いた方が数字にはつながる」と言うことです。ただし多くの目に付かせるためには予算が増えてしまいます。

私が言いたいことは、「同予算でありながら効果は高い」という広報活動を行っていただきたいということです。予算をかけ来なくなるような広告を作り、来店確率も上げ、企業イメージもアップして行って下さい。
確率を上げ1/100の確率の広告レベルで10万人に見せることができれば1000人のお客様を得ることになります。
広告ではこの確率をどれだけあげられるかがポイントとなってきます。

そのために必要なパーツをそろえていくことが皆様のできることです。
広告も技術と同じで、「一日にして成らず」。です

ヴィジュアルの要点を知り、一つの道具として有効なものに育てていく事が変化を生んで行きます。
お客様の心を掴む広告が作れるようになれば、間違いなく数字に還元されてきます。

◇『ターゲットにあった伝え方ができていること』

広告を作るにもターゲットを絞る事が必要です。

誰に訴えかけるのか。これが明確でないと誰にも届かない広告になってしまいます。
幅は広くもてますが、その分濃度が落ちるという事は避けられません。

ターゲットを絞る事で「お客が選べる」ともいえるのです。
値段を安くすれば値段の安いものが好きなお客様が来てくれます。
キッズサロンしたいのならキッズ向けの内容にしておけばキッズが来てくれます。
高級を売りにしていれば、高級を欲するお客様が来てくれます。

自社の狙うお客様に届く広告制作ができれば、おのずと望むお客様が増えてきます。