

業種 (番号 記入)	6	1製造業 2建設業 3卸売業 4小売業 5飲食業 6サービス業 7その他	主な取扱 商品・製品等	・エステサロン(金箔エステ) ・基礎化粧品販売						
資本金	万円	年間 売上高	約19万円	従業 員数	常時雇用 役員(法人)	人	パート 人	専従者 人	創業 年月 (西暦)	2019年 9月
指導日		主な指導項目								
11月 6日(金)		サロンパンフレットのブランディング、構成、コピーライティングについて								
月 日()										
月 日()										
指導 分類 (番号 記入)	1	11	9	1経営全般 2創業 3事業承継 4事業計画 5資金 6法律・特許等 7税務 8労務 9販路・取引 10開発・技術 11 IT・情報化 12生産・品質管理 13店舗・不動産 14記帳 15倒産防止 16その他()						
相談 内容	サロンのパンフレットをリニューアルするため、ブランディング、構成、コピーライティングのアドバイスが欲しい。その際、前回のコーディネーター派遣時にアドバイスしたECサイトのブランディングを踏襲し、ECサイトとパンフレットを一貫させた内容にしたい。									
相談時 における 課題・ 問題点 等	<ul style="list-style-type: none"> ・前回のコーディネーター派遣時に、サロンのブランディング、それに伴ったロゴの作成、ECサイトのコピーライティングや商品写真の雰囲気など、しっかりと作り上げた。その内容を踏襲したパンフレットとする。 ・お客様が手に取った際、瞬時に金箔エステやサロンの特性が伝わる内容にする。(既存のパンフレットは伝わりにくい内容になっている) ・パンフレットリニューアルのタイミングで、サロンメニューの価格変更(値上げの方向で)を行いたいという意思があるため、価格変更を反映した内容にする。 									

指導概要(指導日毎)

- ・前回のコーディネーター派遣時に作り上げていたECサイトのブランディングを踏襲したパンフレットを作成すため、形(正方形巻き四つ折り)、大きさ(10cm×10cm)、紙質(マットな紙)などを細かくアドバイスした。また、フォントも検討し、日本語は游ゴシック、アルファベットはCandara Lightで決定。
- ・既存のパンフレットはサロンの雰囲気やメニューは記載しているが、肝心の「金箔エステを受けるとどうなるのか」ということが記載されておらず、お客様のベネフィットが伝わらない構成であった。金箔エステはよくある短期的なシミ、シワ、たるみ改善(施術直後は改善しているがまたすぐに戻る)ではなく、肌のターンオーバーを正常化することでシミ、シワ、たるみを改善し、継続することで長期的に肌を良い状態に維持するエステである。そのことが一目で理解できる「図」を記載し、他のエステと差別化することを重要事項としてアドバイスした。ページ構成は次の通り。「表紙」「サロン〇〇のキャッチフレーズとロゴ」「金箔エステの良さについての説明文」「金箔エステの良さが一目でわかる図」「メニューと価格」「メニューの詳細」「オーナーとサロンの雰囲気紹介」「裏面にサロン情報(アクセス、URLなど)」。この構成でコピーライティングまで作り終えた。
- ・上記まで検討を進めたが、価格は決めきれず保留で終えた。参考までに、私の見解は伝えた。価格検討で大切な視点として、価格とサービスの価値のバランスがとれていること、原価など差し引いて、利益は20%~30%で設定するのが一般的であることなど。

今後の課題・専門家の意見、総括等

- ・保留になった価格については適正な価格設定ができるかが課題。
- ・前回のコーディネーター派遣で作りに上げた下地があったため、スムーズに進めることができた。今後は、保留になった価格を確定し、デザイナーに入稿データ作成依頼をし、印刷に入る。ECサイトとパンフレットがブランドとして一貫した内容で完成する予定である。
- ・今後、ホームページもリニューアルをしていくということだった。ECサイト、パンフレットに続き、ホームページも一貫した内容にすべきと考える。