＼私たちは／

デザインで“強み”をアピールします！

丁寧なヒアリングでお客様の強みを発見し、
それを伝えるオリジナルのデザイン、育てるサポートで
お客様と共に未来をもっと楽しくします！

アピール

お問合せ 099-222-2846（平日 10:00 ～ 17:00）

https://appeal-ad.com/ アピール　鹿児島

公式LINE

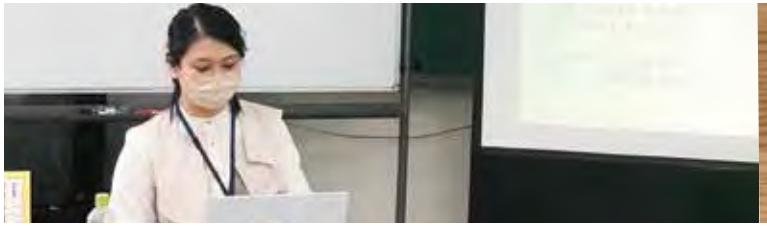
ホームページ

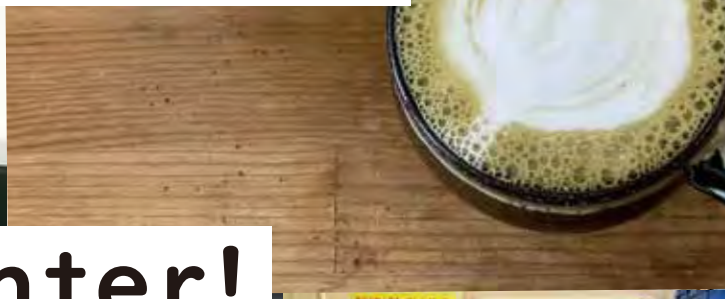
アピール経営理念

Appeal makes our FUTURE

&

Local Company brighter!





アピールは未来を“もっと”楽しくする！

1　**成長**を喜ぶ大人として

未来に種まくアイディアと知識で忠実と達成の人生を築きます

2　広告デザインの**プロ**として

見た目と内容を追求したデザインで、ときめきを提供します

3　社外**パートナー**として

信じぬく力で共に成長し前進型のビジネスを行います

4　世の中の**モデル企業**として

仲間とともに未来を描き豊かな未来を作ります

地域の中小企業
顧客を増やしたい
新商品ＰＲしたい
求人・雇用したい
私たちは「親しみ」あるデザインで強みをアピールします
ダイエットプログラム
キレイな我が家に
安心して住める
ひとつひとつを丁寧に。
素材と向き合い想いを紡ぎます。
KOYO
ORIENT
JAPAN
KAGOSHIMA
FENCING
Hōjicha Tea
COCOAN
LEATHER
FOCUS
One Child

できること

強みを見つける

初めてのお客様には商品やサービスの「強み」を見つけるための63項目の質問でヒアリングを行います。

強みを伝える

「強み」が伝わることを最優先に考え写真撮影や手描きのイラストで作るオリジナルのデザインです。

強みを育てる

お客様の今後の目標や展開をお聞かせいただきながら、共に成長を目指し、アドバイスとサポートをいたします。

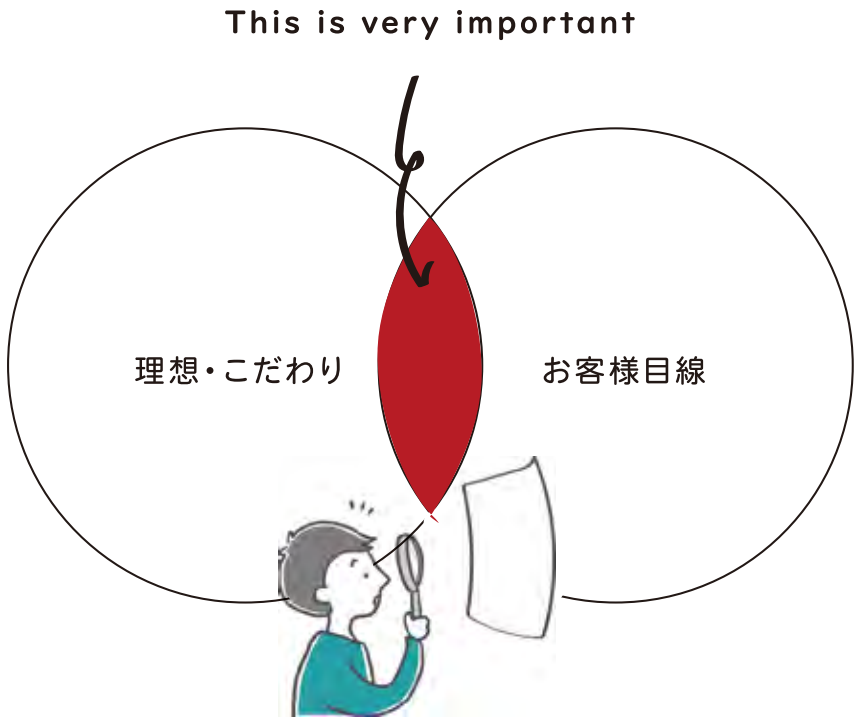
アピール制作方針

強みの伝わるデザイン

**広告デザインのプロとして
見た目と内容を追求したデザインで、
ときめきを提供します**

**私たちが提供するものは、「お客様目線の強みが引き立つ広告デザイン」です。
それは一言でいうと「コンセプトが明確になって作るデザイン」です。
商品に興味を持つお客様や、求人を見る求職者の人たちには必ず「悩みや望み」があります。
それがどう解決するのか、なぜするのか、どんなことを伝えたいのかなどが定まらない広告は、メッセージがぶれてしまい伝わりません。**

実際に広告を「見る人」の目線に立って、コンセプトを明確にしてから広告物を作ることで、そのメッセージをより伝わりやすくし、ブランドを作っていくのがデザインの目的とも言えます。
アピールではまず、デザインを作る前に、お客様目線のコンセプトを明確にする作業を行います。



具体的なコンセプトを明確にする手法

私たちが広告を作る時、一番大事にしてるのは「お客様目線」です。
「アンケート」を活用して、直接お客様に声を頂くことで、自分たちで気づけない隠れた強みや購入時の不安などが見つけられるようになります。

満足いただいたファンの方のアンケートを利用すれば、ファン予備軍にメッセージを伝えることが可能になります。成功体験の再現性の高さが特徴です。

Content

よりリアルにわかりやすく伝える「デザイン」

アピールは親近感を感じる「親しみやすい」デザインが得意です。

また、とにかく文字を少なくして、「スッキリ」「インパクト」等に重きをおいたデザインを求める方は相性は悪いかもしれません。
あなたの商品を届けるお客様目線のコンセプトがまとまったら、写真・イラスト・フォント・構成を用いて「しっかりと伝える」事に重きを置いて制作いたします。

Appearance

お客様と共に味わう〝ときめき〟を大切に

「うちのお客さまはこんな風に思っていたんだ」と新しい発見をしたとき
仕事の合間で、打ち合わせで、ほっと一息コーヒー飲んで会話をしたとき。
パンフレットの端っこにちょっとした遊びを施して笑顔が出たとき。
など…

そんな「ちょっと嬉しい」を「ときめき」と呼んでいます。

スタッフとお客様が相互に「ときめき」を提供しあう社風・人間関係を大切にしています。

Process

● こんな人にお勧め ●

新規のお客様を増やしたい　　ホームページを持ちたい
会社の事を知ってほしい　　自社に合う広告をしたい

集客に必要な事

① 知ってもらう
② 自社のお客様に合った広報を習慣化する

できる限りルーティン化することで、確実に1歩1歩、会社を強くしていきましょう！

\ voice /

お客さまからもホームページをほめられます。
これからもお付き合いのほどよろしくお願いします。

ホームページを作成して頂きました。HP作成にあたり、職人の私に、お客様目線を意識させてくれました。今まで技術があればいいと勘違いしていた私に、いろいろアドバイスしてくれました。ホームページを作るだけでなく、作成過程で、会社の強み、方向性などを確認できる時間がとれて大満足です。当然ホームページも出来も大満足です。

おすすめ商品

●方向性が不安なら

スポット相談　コンセプト設計　社員研修

ヒアリングをして、お客様目線でコンセプトを明確にすることで自社の「強み」が明確になり、確実な販促計画ができます。また、販促について社員研修することで後の PDCA が社内を巻き込んで行いやすくなります。

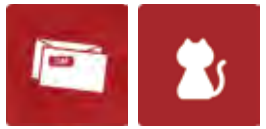
●定期的な集客計画

チラシ　ホームページ

自社のお客様に合った販促計画を元に集客に取り組みます。しっかりと情報が伝わることで自社の認知を改めて上げることが期待されます。

●他にもいろいろ

リーフレット　名刺



DM　キャラクター

● こんな人にお勧め ●

新商品のパッケージを作りたい　新規オープンで告知したい
起業したのでホームページやＳＮＳで宣伝したい

創業・スタート時に必要な事

① 計画を立てて、優先順位と必要なことを整理！
② 補助金等を活用して資金運用も計画的に！

単に広報を作るだけでなく、スタートに必要な戦略を持ちましょう！

\ voice /

最初はとても重要なポイントなので
プロの方にお願いしたいと思っておりました。

新しく整体院を開業するとなった時に、どう広告しようか?と悩んでいました。
対応もすごく丁寧で、チラシのデザインもすごく素敵でお願いして本当に良かったなと思いました。

おすすめ商品

●方向性が不安なら

スポット相談　コンセプト設計

お客様目線に伝えるコンセプトを一緒にまとめていくことで、自社の「強み」が明確になり、確実な販促計画ができます。

●媒体が欲しいなら

チラシ　リーフレット　ホームページ

集客をするうえで必要なターゲット・強み・不安対策などをコンセプトからそれぞれの媒体に落とし込んでいきます。ホームページやチラシなどを用いて「知ってもらうきっかけ」を増やします。

●他にもいろいろ

看板　写真
ロゴ　ポスター

集客 | 創業・新商品開発 | 求人 | 広告について研修

● こんな人にお勧め ●

求人情報に興味を持ってほしい　ブースで目立ちたい
続く人と出会いたい　求人の販促の運営を知りたい

求人に必要な事

① 情報を「求職者目線」でしっかり発信

②「自社が選ばれる理由」を知りましょう！

中小企業の求人で大切なのは「条件」ではなく「やりがい」です。自社の本当の魅力を知りましょう！

\ voice /

公開後のサポート体制も充実しているため、
ＨＰ運営にあたって心強い存在です。

Chatwork、Web会議等のツールを活用してタイムリーに情報共有できる環境が整っているため、スムーズにやり取りができました。HP完成後に、細かい修正等依頼しましたが、丁寧に対応していただきました。HPの効果が実感できるのはこれからだと思いますが、公開後のサポート体制も充実しているため、HP運営にあたって心強い存在です。

おすすめ商品

●方向性が不安なら

スポット相談　コンセプト設計

実際に働いている人たちにアンケートを取り、現場声から会社と相性の良い人向けにコンセプトを作成します。自社の魅力を社員目線で客観的に知れるのも魅力です。

●媒体が欲しいなら

チラシ　パンフレット　ホームページ

求人する人たちは会社情報を知った後、ホームページを見に来る人が多いです。「働く人目線」で会社の魅力を掲載することで他社と差別化できます。また、パンフレットにすることで説明会も優位になります。

●他にもいろいろ

看板　ロゴ

キャラクター　撮影

● こんな人にお勧め ●

中小企業に販促情報を届けたい　実践につながるのがいい
参加者に満足してほしい　分かりやすい内容がいい

研修で必要な事

① 誰でも理解できて満足の高い内容

② 誰でも結果の出せるシンプルな手法がおすすめ

商工会や市で実績のあるセミナーです。難しい知識は一切不要です！

\voice/

【「A4」1枚販促アンケート実践勉強会】
広告まで作ったことでどのように作成するのか手順もわかりました。わかりやすくてありがたかったです。ありがとうございました。(E・Y様)
早速実行したいと思います。アンケート先をしぼり、HPでも活用したい。(N.Y様)

\voice/

【「A4」1枚チラシで今すぐ売上をあげるすごい方法】
とてもためになりました！すぐにチラシを作ろうと思いました！(O様)
ゆっくりとマンダラを埋めていく時間が取れてよかった。本を読むより理解ができたと思います。(N様)

\voice/

【chatGPT】効果的な広告が素早く作れる実践会
チャットGPTのみならずSNS運用などにもつながっていて勉強になった。(想定客に)普段感謝されることを言語化してみることで、なんだか自分のいい所が明確になったようで嬉しかった。早速滞っていたSNS運用に活かしたいと思います。
(K・H様)

\voice/

【社員研修：「A4」1枚チラシで今すぐ売上をあげるすごい方法】
人の声(アンケート)はほんとうに大事なんだと思いました。お客様のその時の体調など、毎回聞くよう話したい。何気ない会話も大事。
(E様)

おすすめ商品

販促の
セミナーを
開催したい方

セミナー

販促セミナーから起業セミナー迄、ご希望の販促に関するセミナーをお受けいたします。「お客様目線で作る販促」を交えて、お話いたします。

社員研修

社員研修に取り入れて内容を社内で共有することで、実践しやすくなります。

おすすめ商品

WEB媒体・紙媒体で会社を強化するなら
リニューアルセット
セットだからお得です！
内容

ホームページ伴走サービス
アピサポ
結果を出したいならおススメです！
内容

起業したて、これから頑張る方へ
スタートアップセット
まずは「知ってもらう」から！
内容

求人に困ったときにおススメ！
求人セット
「ご縁」を自分たちで引き寄せよう！
内容

媒体別商品案内

「リアル販促」の強い味方

チラシ
(期間：2週間～1か月)

リーフレット
(期間：2週間～1か月)

パンフレット
(期間：2週間～1か月)

名刺・カード
(期間：2週間～1か月)

DM
(期間：2週間～1か月)

ポスター
(期間：2週間～1か月)

印象付ける

販促品
(期間：1か月～2ヵ月)

パッケージ
(期間：1か月～2ヵ月)

WEB媒体

オフィシャルサイト
(期間：2か月～3か月)

ショップサイト
(期間：2か月～3か月)

ランディングページ
(期間：3か月～)

求人サイト
(期間：2か月～3か月)

印象が上がる

撮影
(期間：納品まで1週間)

キャラクター
(期間：1か月)

ロゴ
(期間：1か月)

PPT

プレゼン資料
(期間：2週間～1か月)

大型販促

看板
(期間：1か月～2ヵ月)

ブースセット
(期間：1か月～2ヵ月)

専門家相談

スポット相談
(1時間)

コンセプト作成
(期間：2週間～1か月)

Web伴走支援
(毎月契約)

ラフ画作成
(期間：2週間～1か月)

研修

セミナー講師
(期間：2週間～1か月)

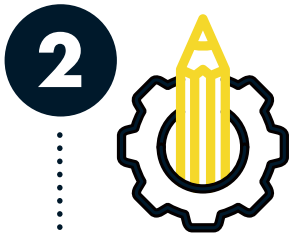
社員研修
(3次会×2回)

フロー

Phase1 制作

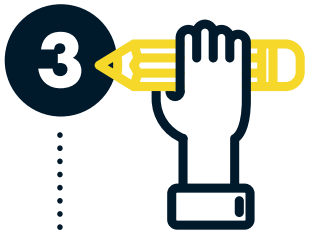
ヒアリング

ヒアリングから素材収集まで行います。



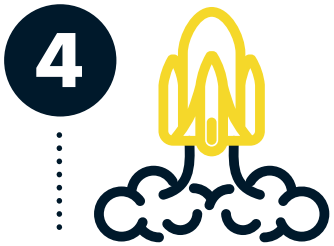
構成作成

集めた素材を元に構成・ラフなどを必要に応じてご提案いたします。



制作

構成を元にデザインから、ご依頼いただいた商品に仕上げていきます。



納品

お客様確認後、入稿・Web公開などしていきます。

Phase2 システム

広報スタート

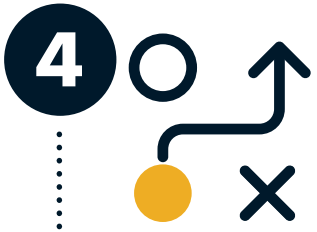
チラシ配布やWeb 公開などがスタートします。

経過確認

その時点での広報の効果を検証します。

検証

検証データを元に状況の共有をします。



対策

お客様の目的に沿った対策をご提案します。

staff

小人数で運営しています。

Kozue Sasaki
produce
design

広報計画の相談や提案とデザインを担当。
本当にマイペースだけど、仕事はちゃんとします。

Kyota Sasaki
direction
design

デザイン以降の修正・確認・入稿等をします。
曲がったことが嫌い。
会社の総務もしている縁の下の力持ち。

Yukiko Ono
direction
coding

Webのコーディングがメイン。リラックスすると良いアイディアが出てくる体質。優しい人がお得。仕方ない。

Yumi Uto
sales
assistant

制作は関わらないけれど、人見知りだけど、しっかり者。
心暖かくメンバーを支える縁の下の力持ち。

私たちは「社外パートナー」として、信じぬく力で共に成長し前進型のビジネスを行います。
クライアントの目標を全力でサポートし、そして互いに常に学び、成長し続けます。
また、地域の企業に「楽しさ」を伝えるために、心と身体が健康に過ごせる環境を大切にしています。