

“広告費ゼロ”で売上げを20倍にしたい社長さん、 なぜ？ 広告ではなくプレスリリースならば 圧倒的な集客・売上アップにつながるのか？

テレビ新聞に取り上げられた“主な取材事例”

あなたの商品・サービスはテレビ新聞の取材を受けたことありますか？



＝テレビ新聞などメディアの取材実績＝

NHK『おはよう日本』、テレビ朝日『スーパーJチャンネル』、日本テレビ『ZIP』、『news every.』、テレビ東京『ピカちゃんハンター』、『ワールドビジネスサテライト』、東京MX『モーニングCROSS』、九州朝日放送『アサデス。』、山陰中央テレビ『Yahoo!』、フジサンケイビジネスアイ、日経MJ、日経トレンドネット、夕刊フジ、他バラエティ番組や新聞、地方番組など多数

メディア取材を受けた後に必須な“2次利用”

メディアに報道されただけでも多くのメリットを期待できるが、その事実や記事を自社のウェブサイトやSNS、広告へ継続的に掲載すれば

- ✓ 掲載媒体からの反応率・成約率が格段にアップ！
- ✓ 大企業へのマーケティング展開が有利に！
- ✓ 信用力アップ、融資など資金調達がスムーズに！

広告は売込みとして多くの消費者は興味を示さないが、テレビ新聞に取り上げられた商品・サービスは“第三者”からの情報提供として多くの消費者が興味を示し信頼します！

【プレスリリースが生む4つの広報効果】

マーケティング効果

財務効果

組織活性化効果

リクルート効果

じつはプレスリリースに必須な“パブリシティ”

“パブリシティ（社会的切り口）”が欠かせない突破口！

社会的な切り口を探す

社会的な切り口を探す

お金儲けのヒント満載！ 問題 終活ブームで売上20倍！ ジュエリービジネスとは？ 正解 宝飾品のリモデル

アンブローズアンドカンパニー

売上げ20倍アップの理由は
終活ブームを背景に
ジュエリーをリモデルした

売上げ20倍アップ！！

思い出のジュエリー リモデルして「J活」

人生の終わりをより良く締めくくる「終活」アームが續く中、愛用のジュエリーを子や孫に受け継いでもらう「J活」が広がっている。結婚や記念日など思い出の宝飾品を、サイズ直しだけでなくデザインも一新するリモデルの人気の高いという。

J活のサービス始めたのは、宝石・貴金属製造販売業「アンブローズ アンド カンパニー」(東京都中央区)。婚約指輪の定番、立て爪のダイヤモンド写真①であれば、リモデルによって今風の洗練されたデザイン②③④⑤に生まれ変わり、「残したい」

と思えるようなデザインの提案に取り組んでいる。見積もり無料。

細内信之社長は「地球上の結晶物(宝石)は未来永劫残る。生き延びた証として楽しく使ってさりげなく次代に渡せば、自身の姿がなくなってもワクワクした思いは続く。明るい終活をお手伝いしたい」としている。



※“パブリシティ”とはたとえば少子高齢化、ご近所騒音問題、終活ブーム、資源・エネルギー問題、空き家・地域問題、AI・DX活用推進など無限に考えられます。

- ・ 自社にどんな“パブリシティ”があるのか想像がむずかしい
 - ・ 過去にプレスリリースを発信してみたものの取材依頼ゼロ
 - ・ 取材を希望するメディアへのコンタクト方法がわからない
- など、**無料で相談、メディア出演アドバイスを承ります！**

メディアからの取材は、こちらから仕掛けないといつまでも来ることはありません。
一日でも早く仕掛けることが先ずは重要です。少しでもピンと来たら下記へ今すぐご連絡ください。※大変申し訳ございませんが美容関連・サプリ系の業種は対応できかねます。

この資料のお問い合わせ先
受付代表：フルタアキラ
★元日本マイクロソフト15年勤務



LINEはこちら

☎ お電話はこちら

