

サービス案内・会社概要

女性マーケットで売れ続けるために
プロモーションの**再現性**を上げ
リピートされる仕組み作りをお手伝いします



Why? なぜ**女性心理**に即したアプローチが必要なのか

▶ 購買決定権の8割は女性が握っています

アイテム数が多いだけでなく家庭内での選択権や拒否権を持ち、長生きでアクティブで、ポジティブな口コミだけでなく、ネガティブな評判も、あっという間に拡散します。

▶ 世界のトレンドは、女性化しつつあります

ミレニアル世代以降の若い世代は、従来の「男性的な価値観」とは異なる考え方で行動するように。

▶ 男性によって作られたこれまでの理論には盲点があります

コミュニケーションにおける男女差は、恋愛ジャンルに限らず。顧客コミュニケーションでも同様です。カスタマージャーニーの違いは、男性中心のビジネス社会で見落とされ、莫大な広告費が無駄になっています。

▶ 顧客層とスタッフの価値観が異なると、販促物にズレが生じます

女性は3歳違えばまったく異なる発想をもつため、特に「シニア女性」に販売する場合には、注意が必要です。想像頼りの試行錯誤では、イマイチなもの同士でのテストになり、成果が上がりません。顧客層が40代以降なのにスタッフ年齢が若い場合などは特に、真の顧客理解のための工夫が必要です。



Why? 女性と男性では、異なるポイントがたくさん

行動のモチベーションが違う

「悩み」や「客観評価」を前提とした従来の訴求では、多くの潜在顧客を取りこぼしています

意思決定のプロセスが違う

「検索」や「比較検討」をせずに買う女性客には、これまでとは違ったアプローチが必要です

必要な情報が違う

何を見せれば「信頼できる」と思えるのかが異なるため、社会的証明の方法が違います

情報収集の仕方が違う

順番にすべてを読むのではなく、飛ばし読み、拾い読みを前提にした「スクロールさせる」見せ方が求められます

得ている情報の質と量が違う

写真やデザインなどから受け取るメッセージの量が多いため、思いもよらぬ落とし穴が多数あります

フォローアップの方法が違う

前提となる「物語」が異なるため、知識ゼロからサポートしたり、励ましていく必要があるなど、ファンの作り方が異なります

現場で女性マーケティングに携わってきた人たちは、みんな女性市場では、やり方が全く違うことを体験的に知っています。けれど、わざわざ同じ苦労をする必要は、ありませんよね？

What? 新しいやり方で、新しい顧客と出会う

女性マーケティングを論理的に説明する独自理論「プリンセス・マーケティング®」は、正しく使えば、驚異的な数字が出ることが、あらゆる業種で実証されています。

けれど、勘違いして使われているだろう残念な事例も、散見されるようになってきました。

もちろん、表面的な理解で取り入れるだけでも、少しは数値が改善するのですが、その程度で、満足しては非常にもったいないと言わざるを得ません。

本質的に理解していただき、しっかりと活用いただくことで、これまでに出会うことができなかった「新しい顧客」にアプローチして、いっきに売上を伸ばすことができるのはもちろん、女性マーケティングでは欠かせないリピート率の改善を図り、持続的にファンを増やし、発展し続ける道を見つけることも可能です。

そのためには、単に「知る」だけでなく「実践」を通じて、しっかりと「慣れ」ていただくのが効果的。

そこで、グローアップマーケティングでは、本当の意味で、使える知識と技術を身につけていただくためのサービスを各種ご用意しています。



【実績例】

- 新規獲得の流れが変わる
アパレル通販 新規顧客数 前年比37.5%UP
婚活LP 成約率0.45%→5.3% (11.7倍)
子供向けイベント売上 前年比1342万円UP
婚活セミナー 成約率33%→67%
- CRM施策の充実で利益へ貢献
化粧品通販 メルマガからの販売数10倍超え
化粧品通販 3回目継続率20%→31.6%
化粧品通販 クロスセル率39%アップ
- 低くない継続率からでもさらに改善
健康食品通販 89.8%→90.4% (0.6%UP)
整体院 院長95%、スタッフ90% (10%UP)

How? サービス概要

研修・講演

「女性に売る」をテーマに、社内研修や定例会の講師など承ります。カスタマイズした内容で提供させていただくため、効率よく身につけ、すぐに結果につなげていただけます。

■ 3回完結の社内研修

1回約2時間×3回の研修と各自行っていただくフィールドワークを通して、実践的に女性マーケティングの基礎を身に付けていただく研修です。現在お使いの販促物について、その場で改善のためのアドバイスも行います。

■ 単発の講演

定例会やカンファレンスの講師など、聴衆の需要と時間枠にあわせて内容で承ります。ワークや公開添削を取り入れることも可能です。

コンサルティング・添削

ライティング・デザイン・構成など販促に関わる内容はもちろん、企画開発やCRM構築を含めた総合的なアドバイスを承ります。訪問の他、zoomを使ったオンライン会議や添削を含めた形も可能です。

■ 3回完結のコンサルティング

コンセプト立案の基礎となる「お客様のリアルな声」を知るためのインタビューを代行し何が響くかを特定します。ご要望に応じ、社内で、より効果的なデブスインタビューができるようにトレーニングも実施します。

■ 添削

現在運用のクリエイティブや制作中の販促物について、赤ペンを入れ、フィードバックを行います。

講座・オンラインサロン

マーケティングの基礎力を上げ、スキルアップに役立つ講座をご用意しています。各自が都合のよいタイミングで受講できるだけでなく、レポート課題などによって実践的に身につけることができます。

■ 売れる女性マーケティング実務講座

女性特有の購買心理の違いを理解し、積極的に活用できる社内人材をゼロから育てるプログラムです。現状の施策に効果的な改善案を提案できる、新規施策から売上を拡大できる力を実践的に養成します。

■ オンラインサロン『プリンセスマーケティング実践ラボ』

最新事例を多数見の中で、女性向け商材の見せ方に慣れることができる月額会員制サービスです。

3 回完結の社内研修とは？

社内に実働メンバーが複数確保できる場合には、まずは社内で前提知識を共有し、共通言語を作るためにも、社内研修をご検討いただくのが、おすすめです。「研修+フィールドワーク」のアクション・ラーニング方式で、すぐに実務に活かしながら身につけていただくことができます。

1 回目



【知識】

女性の購買心理の基礎

- 本には書くことができなかった女性心理のポイントを理解
- 身の回りで、リサーチをするための具体的方法を解説
- 現在使っている販促物に関する疑問を解消

1 ヶ月後



2 回目



【応用】

顧客の共通傾向を特定

- それぞれが行ったリサーチ結果を突き合わせ「うちのお客様」の考え方や行動を理解
- リサーチ結果を活用する上での疑問を解消
- 表現に関する男女差を理解

1 ヶ月後



3 回目



【実践】

作成した販促物を講評

- これまでの内容を活用し制作したものを持ち寄り、さらに良くするための公開添削とアドバイス
- 実際にやってみて浮かんだ疑問や今後の展開上の課題を解消

それぞれの課題に即し、実際の事例を通して学ぶ、完全にカスタマイズした内容で実施します。
「うちのお客様」への理解を深めることで、たくさんのヒントが得られるとご好評をいただいています。

※オンラインでの開催も可能です。

3 回完結のコンサルティングとは？

「強みをハッキリさせ、何を優先すべきかを明確にしたい」場合に。1 回約3時間×3 回で顧客を明確化し、新しい切り口を見つけ出し、販促物などを完成させるプロセスを支援します。セールスコピーライターが文章を書き始める前に行うすべてのステップを、OJT形式で学んでいただき実際の販促物へフィードバックすることによって、短期間で社内に経験を蓄積することも可能です。

1 回目



【社内インタビュー】

他には真似ができない強みや特長は、社内では当たり前のことと考えられ、見落とされがちです。すでにもっている資産を確認し、有効に活用できるように再構成します

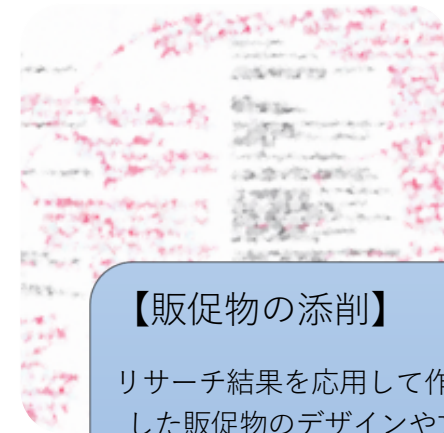
2 回目



【顧客インタビュー】

既存顧客がどういう価値観をもち、いったい何に響くのか、コンセプト立案の基礎となる「お客様のリアルな声」を知る顧客の共通傾向を特定ためのインタビューを代行します

3 回目



【販促物の添削】

リサーチ結果を応用して作成した販促物のデザインや文章、構成などについて、赤ペンで添削をして、よりよいものに仕上げていきます

※ お引き受けするにあたり、顧客の声（もしくはモニターの声）が20件以上必要です。新規商材の場合には、一度ご相談ください。
※ オンラインでの開催も可能です。

Who? 講師紹介

本当の魅力を**伝えるカタチ**に

株式会社グローアップマーケティング代表取締役

谷本 理恵子（たにもと りえこ）

女性心理のマーケティングへの活用方法を解くビジネス書の著者。主な著書に『ネットで「女性」に売る』（エムディエヌコーポレーション）『女性に「即決」される文章の作り方』（ぱる出版）『プリンセス・マーケティング』（エムディエヌコーポレーション）がある。

Webマーケティングの最前線と言われる通販で、運営実務責任者として、立ち上げからの現場を4社6年経験した後、ダイレクト出版認定セールスライターとなり独立。主に化粧品や健康食品メーカーからの依頼によるセールスライティング、中でもCRM構築のための同梱やステップメールの制作で圧倒的な実績を叩き出す。

その後、これまで見落とされてきた女性特有の購買心理を活用した効果的な文章やデザインの見せ方を理論化し、オンラインサロン「プリンセス・マーケティング実践ラボ」を主催。セミナーや講演、書籍や動画で伝えるように。初心者にもわかりやすい楽しい講義が人気を集める。

1977年大阪生まれ。関西大学法学部卒業。泉佐野商工会議所 会員、公益社団法人泉佐野青年会議所 特別会員、ミラサポ（中小企業庁委託の中小企業・小規模事業者ワンストップ総合支援事業）登録専門家、公益社団法人日本アロマ環境協会（AEAJ）アロマセラピスト・アロマテラピーインストラクター、一般社団法人 適正力学協会 ウェルスダイナミクス・コンサルタント



Vision 想い

もっと豊かで、もっと楽しい世界の実現のために…

「これ、好きじゃない。私だったら、買わない…」そんな女性たちの素直な感覚は、多くの場合、正しいのです。けれど、なぜそう思うのか、どこがどう違うのかがわからないままでは「他の人は買うかもしれないし、まあいいか」と違和感のあるクリエイティブが溢れていきます。

いくらABテストを回したところで、もとがイマイチなもの同士を比べるばかりでは、いつまでたっても現状の数字を突破していくことができません。幸いにも「読み飛ばされている」からこそ偶然売れている状態では、再現性を上げていくことも不可能です。そして、現在のように「女性たちに響く」広告が少ない状況は、当の女性たちにとっても不幸なことでしょう。

私たちグローアップマーケティングは、すべての人が女性マーケティングの知識と技術を身につけることこそが、女性たちが自らの感性を信じ、女性が女性として社会で生き活きと働くことにつながると信じています。より多様性のある豊かな社会の実現を、私たちは「女性特有の購買心理」を解明し、わかりやすく伝えることでサポートする会社です。



Fee List 価格一覧

研修・講演	単発セミナー	350,000	1回4時間まで、参加人数に関わらず同一料金
	社内研修 (3回完結)	900,000	参加人数に関わらず同一料金（1回30万円×3回）
コンサルティング	3回完結コンサルティング	1,200,000	顧客を明確化し、見せ方の方針を確定(1回40万円×3回) 優良顧客3人×各1時間ずつの1対1インタビューと、共通傾向のレポート、販促物の添削費用込み
	※ 継続コンサル(月額)	@300,000	3回完結コンサルティング後の継続プラン（月2時間のMTG、随時質問可能）初期費用なし、月30万×3ヶ月毎更新
	※リサーチ代行（単発）	400,000	優良顧客3人×各1時間ずつの1対1インタビューと、共通傾向のレポートのみ（立ち会い・録音可）
	※ 販促物の添削（単発）	150,000	1販促物あたり、A4換算で10枚程度まで 10枚を超える場合は、1枚あたり5,000円
	※ セールスライティング (オプション)	500,000	コンサルティング契約期間内に別途料金で承ります。ボリュームや内容によって料金は変動します。

※すべて税別

※訪問が必要な場合には、大阪からの交通費・宿泊費別途

すべてのサービスはZoomやChatWorkなどを使うことで、訪問なしで提供することが可能です

※コンサルティングには、顧客の声が20件以上集まっている必要があります（新商品の場合には、モニターの声でも可）

※いずれのメニューも、弊社代表の谷本が担当します。

※詳細、その他のご要望などは、support@growup-marketing.co.jpまで、お問い合わせください

Flow ご依頼の流れ

条件のご確認

まずは弊社お問い合わせフォームより、ご連絡ください。その差異、貴社の概要（ごく簡単に結構です）商品の概要やホームページ、ご訪問の要否、ご希望の時期などもお書き添えいただくと、よりスムーズです。



当日までのやり取り

料金をお振込みいただいた後、期日までに必要となる資料などをご準備いただきます。
また、セミナーの場合には、一度、お打ち合わせさせていただければと思います。



当日

オンラインの場合には、Zoomというオンライン会議システムを使用予定です。
詳細については、随時お問い合わせください。

About 会社概要



商号	株式会社グロアアップマーケティング
英文表記	Grow up Marketing Co.,Ltd.
本店所在地	〒598-0008 大阪府泉佐野市松風台2-16-34
電話	090-9112-7044
事業内容	マーケティング支援 セールスライティング制作 セミナー及びオンラインコンテンツの企画・運営 ライターの育成
設立	2016（平成28）年5月20日
代表者	代表取締役社長 谷本 理恵子
資本金	100万円
取引銀行	りそな銀行、楽天銀行