

認知
向上

新しいサービスは従来のサービスと並べて 表現すると理解促進につながる!

株式会社 ウエスト 様

新サービスは従来と全く新しいもので 浸透するまで時間がかかると感じていました

課題

読者の頭の中にないものに対して
購買意欲を抱かせるのは困難だった

マンガで解決!

解決

柔らかい絵柄でサービスに対する心理的ハードルを下げた

隣のページに従来を説明することで新サービスを差別化した

商品に興味を持ってくれるというフックとして大活躍

お客様から「楽しみながら理解できる」と大変好評



株式会社ウエスト
営業企画部 高原恵美 様

太陽光発電のまったく新しい買い方を開発し、その仕組みをわかりやすくユーザーに伝える方法を模索していました。そこで目つけたのがマンガチラシでした。短時間で読めて理解できるからです。プロの編集によるマンガ仕立てだから、読み手は楽しみながら仕組みを理解できたようです。お陰で反響も上々で、効果的な販促ツールになりました。



太陽光発電に興味のある夫婦をターゲットに、漫画チラシを制作。見開き構成で、従来と新しいものが読み比べできる仕様となっている。従来のメリットに比べて今回のサービスのメリットを主人公たちを通して伝える構成。