

オンライン相談会導入パッケージ



オンライン相談会を「新しい」から「安心」して使用できるコンテンツへ

新型コロナウイルスの影響により、これまでのオフラインでの相談会が難しくなっています。

サンプル始めLOCAS会員様でも既に導入が進んでいます。

まだ導入されていない企業様には早期の導入のご検討を、「既に導入してみたけど集客ができない」「お客様へのプレゼンテーションが不安」など導入済の企業様にも、オンライン相談会開催ノウハウの一部をご提供させていただきます。

新規顧客データ
取得の窓口!!

パッケージ内容

■ オンライン相談会ご紹介ページ作成

貴社サイト内イベントページへの投稿
サイトのTOPページ用バナー制作
※ワードプレス環境が必須条件となります。

■ 導入支援

相談会対応スタッフへのアドバイス
ZOOMお客様用マニュアルのご提供

■ 集客ノウハウ提供

テレビCM、WEB・SNS広告、チラシ連携など
各商圏に最適な集客方法をご提案

無料オンライン相談会とは？

無料のビデオ通話アプリ「ZOOM」を利用し、お客様がご自宅にいながら気になることや不安なことをご相談いただける仕組みです。

お客様のご自宅から



オンライン相談会



貴社から

オンライン相談会ページの一例



料金について

25万円^{税別}～

※媒体への出稿料金は別途お見積りさせていただきます。



仮申込書 下記に必要事項をご記入いただき、FAX送信先 (LOCAS事務局) までお申し込みください。

貴社名	ご担当者様名	様	役職
TEL	—	E-mail	@

お気軽にご相談ください。

FAX/026-359-5210

事務局にてFAXを確認次第2営業日以内に確認のお電話をいたします。

お問い合わせ/LOCAS事務局 担当:小松・竹村 Tel/026-217-4502 Mail/info@locas.co.jp URL/https://locas.co.jp

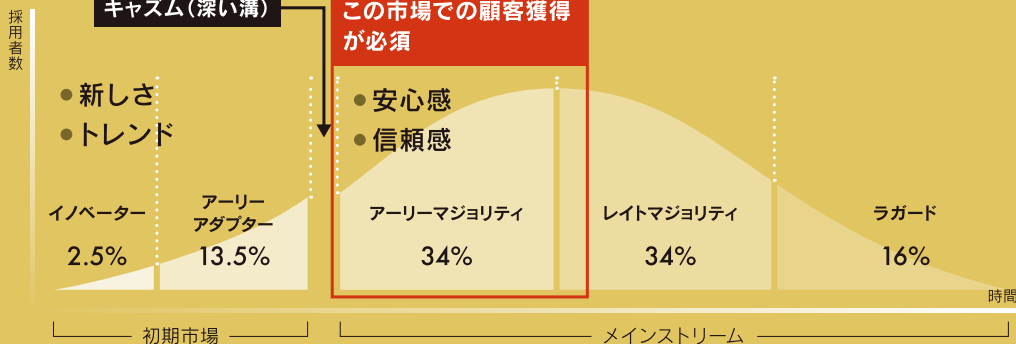
オンライン相談会を「新しい」から「安心」して使用できるコンテンツへ

「オンライン相談会」は、初期市場のユーザーにとって「新しいトレンド」です。しかし、メインストリーム市場では、ただ新しいだけではユーザーを開拓できません。

信頼して参加できる相談会なのかなど、購買において「安心」を求めるのがメインストリーム市場のユーザーです。

「いかにキャズム(≡お客様の不安要素)を超えてメインストリーム市場を攻略するか？」

キャズムを超えるためには、オンライン相談会を「目新しい」モノから「安心」して参加できるモノに昇華させる必要があります。そのためには、信用訴求、品質訴求のためのコンテンツ作りが必要です。



キャズム理論とは？

キャズム理論とは、イノベーター理論におけるイノベーターとアーリーアダプターを初期市場、アーリーマジョリティーからラグードをメインストリーム市場とし、両者の間には「キャズム」と呼ばれる深い溝(市場に製品やサービスが普及させる際に超えるべき障害)があつて、この溝を超えることが市場開拓において重要だとする理論です。

生活者が安心して参加できる「オンライン相談会」「オンラインお披露目会」コンテンツ制作ご相談に応じます。

営業プレゼン資料制作

オンライン相談会を始めてみたもののお客様へのプレゼン資料の制作がうまくできないなどお困りではないでしょうか。

会社案内/営業資料をお送りいただけたらLOCAS専門スタッフがお客様へのプレゼン資料を制作してデータをお渡します。



オンラインお披露目会開催方法/コンテンツ提供

オンラインお披露目会などのコンテンツ制作及び集客ノウハウをご提供します。



詳しくはお問い合わせください

オンライン相談会告知実例

DEWA HOME様 (山形県)

山形県のようなCMコストの安い地方であれば、テレビCMを投下しサイトへの誘導による集客が見込まれます。(5~6月に実施中)

TVCM



イベントページ



テレビCMでオンライン相談会の告知をおこないサイトのイベントページへ誘導

※テレビCM制作などもぜひご相談ください。