

## クリエイティブシートの使い方

デザイナーに広告（販促物）作成の依頼をすると、ヒヤリングが行われると思います。その際、ここに書いてある内容の答えは用意して臨んだほうがスムーズです。デザイナー独自のヒヤリングシートに則って打ち合わせが行われる場合もありますが、ご自身の準備段階としてお使いください。

---

☆☆コツは、なるべく単純に完結に書くことです☆☆

ゴールを明確化するための設計図なので、ここは単純に記載することが肝心です。

---

2ページ目に記入例を載せます。

今回は、練馬にあるバーが店を知ってもらうために、ポスティング用のチラシデザインを依頼するという設定です。

## この広告の目的（何を達成する為の広告なのか）

今まで当店を知らなかった人に「練馬一美味しい樽生ビール」目当てに来店していただく。  
来店していただいた上で、ウイスキーの品揃えなどビール以外の魅力も知ってもらう。

## ターゲット（この広告を読んでほしい相手）

生ビールの美味しさやグラスの洗浄などにこだわりのある、練馬で働く人もしくは練馬に住んでいる人（主に男性がターゲット）  
初めての店で安心して「生ビール」を注文できず様子見で瓶ビールを頼んでしまう人。

## 商品の特徴

「練馬一美味しい樽生ビール（プレミアムモルツ）」  
すっぱい、臭いなどの不快感がなく、すーっと入っていく喉ごしの良さ。  
クリーミーな泡。きれいなグラス。

## キーメッセージ（ターゲットに何を伝えたと行動してくれるのか）

初めて入った飲食店で生ビールを注文するのを躊躇して、様子見で瓶ビールを頼んだ経験はない  
ですか？当店は安心して生ビールをご注文いただける練馬一美味しい樽生ビールが飲める店です。

## 信じられる理由・根拠（なぜ上記のメッセージが信用できるのか）

毎日の器具とホースの洗浄。ガス圧と温度の調整。樽は2日以内に消費。  
樽ごと冷蔵庫で冷やしたビールを、さらに注ぐ時に瞬間的に冷やし、温度を保ちよりクリーミーな  
泡で注げる。（練馬にはこの2つを融合させてビールを注ぐ店はないと思う）

## オファー（行動してもらうための特典）

9月末日までにこのチラシを持ってご来店いただくと、樽生ビール1杯無料。

## その他（特記事項）

チャージ・お通し代は無料で、最初にサービスで小さなおつまみが出ることと、気軽に行ける  
カジュアルなバーだということも感じさせたい。  
生ビールを注いでいる写真をカメラマンに撮ってもらう予定。

## クリエイティブシート

この広告の目的（何を達成する為の広告なのか）

ターゲット（この広告を読んでほしい相手）

商品の特徴

キーメッセージ（ターゲットに何を伝えたと行動してくれるのか）

信じられる理由・根拠（なぜ上記のメッセージが信用できるのか）

オファー（行動してもらうための特典）

その他（特記事項）