



**ポストインで顧客拡大**

反響率の大きさ  
直接顧客に告知が出来る！

GIS ポスティングによるマーケティング効果  
データに基づいて地域の特性を見つけ出すシステム

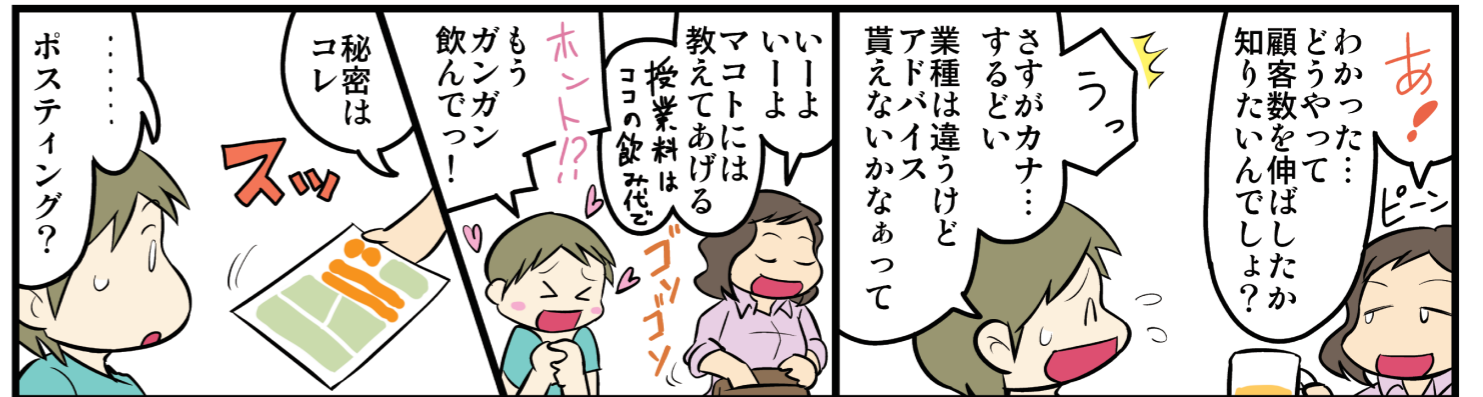
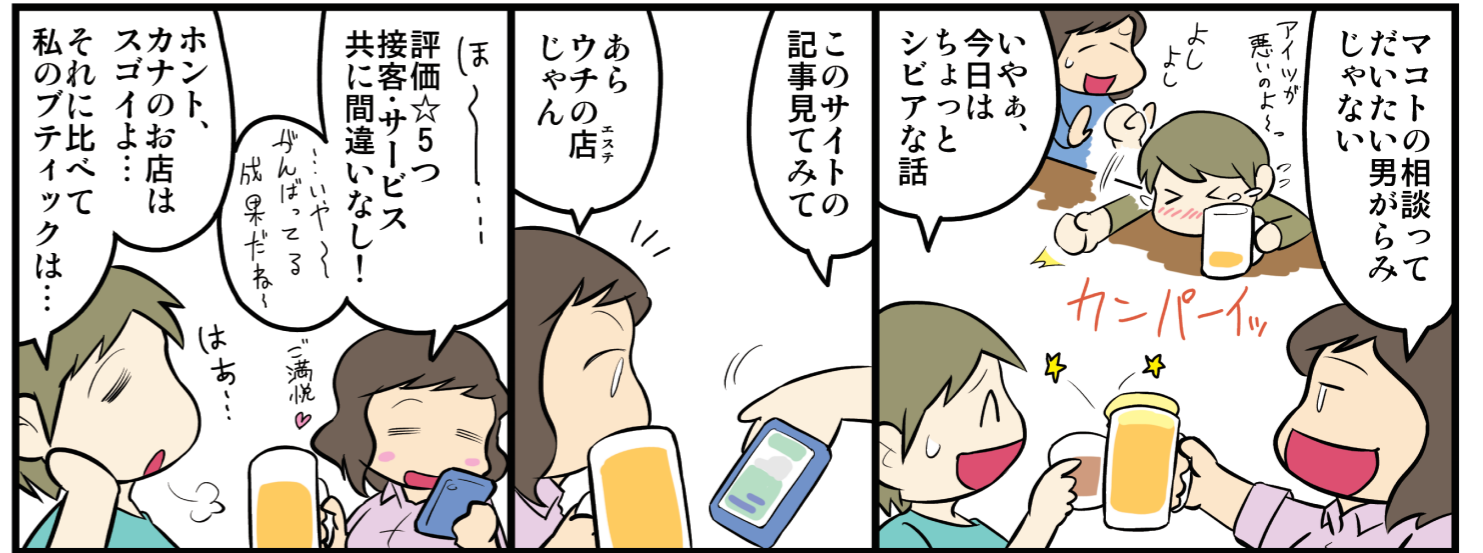
GISって？

- 男女
- 年齢
- 家族構成

いろいろな条件に対応してくれるのでとっても便利

販売促進のアイディアの相談にも使えるよ！

うらむ、勉強不足



■アピールの基本はなじみやすさとわかりやすさ

まず手に取ってもらえるか、見てもらえるかが広告の命。まんがは子供からお年寄りまで手にしてもらえて、最後まで目を通していただける優れたアイテムです。

だからわかりやすい……というわけではなく、広告をまんがでつくる時はきちんとした取材が絶対の条件。その取材の際にお話しいただいたことや資料を、まんがとして表現するために客観的視点でメッセージを組み立て直してストーリー化します。要するにわかりやすく分解して、目にする人の興味を惹くように組み立て直すので、誰にでも理解できる内容になるのです。

例えば普通の人には縁のない用語や、味気なく事務的な文章、わかるようなわからないような独りよがりの図表などでは、なかなかメッセージが伝わりません。

知ってもらふ秘訣は、アピールしたいことを客観的に説明するようにすることです。特に専門的な事柄以外は、小学生高学年の子ども達にも理解できるような表現を意識すれば、まんがにこだわらなくてもわかりやすい広告になります。特に形にしにくいサービス業や技術職は気をつけないと、誰も見ない広告になってしまう可能性が多くなります。見てもらえない広告はお金と労力の無駄遣いですので気をつけましょう。

注目度No1  
効果抜群  
話題の広告  
まんがde広告

■とにかく一度足を運んでもらう工夫がとても大事

商売繁盛の第一歩は新規客の獲得から始まります。と……理屈ではわかっている、とても難しいのが新規客の取り込みですが、よほどのことがない限り知らない店に移ることはしません。知っている店で商品を選ぶのがお客様の心理です。だって、なんとなく気になる店だと思っても、自分の好みに合わなかったり思ったよりも価格が高かったりなどの経験は誰にでもあり、そんなリスクを冒すより、いつもの安心の店や商品に落ち着いてしまいます。

そんな心理に変化をもたらすのがクーポン。お得感を演出することで、ちょっとしたぞいてみようという気持ちの背中を押してくれるサービスです。ただし5%や10%くらいではお得感がうすいので、大胆なサービスの提供をしましょう。

サービスや商品にもよりますが、30%OFFから半額くらいのお得感が必要で、価格では3,000円くらいのお得感であればお客様の心を引きつけます。結果的にはとにかくまず1度お店へ足を運んでいただくこと。そのお客様に2度3度と足を運んでいただいて、常連さんへと育てていくことが顧客拡大の基本です。

クーポンサービスは価格競争に巻き込まれるので優れた方法ではないとの説もありますが、それ以上に新規顧客の獲得が大切ですので、お試しください。

販売促進  
ワンポイント  
アドバイス  
クーポンの活用