

広告に大切なコト。 それは、ターゲット設定！

大勢の人に向って (顔)「このクリーム、すごく良いですよ～」と言っても、
気にかけてくれる人は、そう多くないでしょう。

では、(顔)「忙しい人、化粧が苦手な人に！塗るだけで旬メイク完了!!」

なんて言われたら、立ち止ってくれる人は増えるのではないのでしょうか。

さらに興味を持って話を聞いてくれた方は、お客様になってくれる
可能小生も高くなりますよね♪ (※実際にそんなクリームはなく、私の望む架空の
商品です) 極端なことを例にしましたが、お伝えしたいのは、

仮説で構わないので、どういうターゲットに売るのが具体的に落とし込んで
呼びかけをしないと立ち止ってくれないというコト。

広告では重要なキャッチコピーにあてはまりますね。

それを行った後には、結果を検証し(良くて悪くても)、次回につなげましょう!!



お客様からお声を頂きました

心のこもった家族葬を専門とする葬儀会社の
ファミリー葬 河野次長様から嬉しいお声を頂き
ましたので、ご紹介しま～す。



チラシやフリーペーパーの紙媒体から
リスティング等の Web 広告 会員様向けの
コミュニケーションなど幅広い視点で提案をいたしております。
改善策など 意見をお互いぶつけあうので、会社という枠を
超えてお仕事をさせていたしております。

いつもありがとうございます。

これからも、いろいろなご提案をさせて頂きま～すので
宜しくおお願い致します!! 営業担当/牧村より

アウトラウンドの効果

アウトラウンドとは、簡単にいうと電話営業。
通販では、お試作品購入後の引上げプログラムに
組込むことで、引上率アップの大切な手段。
この際、電話をかけるタイミングが成約率に
大きく影響する重要なポイントに!!

商品到着から30日後に比べ、1週間前だと
成約率が約2.5倍増!という結果も。

また、直接お客様の声を頂ける貴重な場なので、
ぜひ取り入れ、早いタイミングで実施したいですね。

お問い合わせはお気軽に!

「ねこの手通信」へのご感想もお待ちしております♪

TEL 06-6315-3001

FAX 06-6315-3005

E-MAIL office@k-nt.jp

ホームページ www.k-nt.jp

通販プランニング 検索

株式会社ケイ・ネット

〒530-0028 大阪市北区万歳町4-12 浪速ビル東館7F

編集後記

最後までお付き合い頂きありがた
ございます。右の写真は、先日皆で
カラオケに行った時のもの。全員コス
プレで仕事を忘れパ～ッと盛り上
りめちゃ楽しかったです。



サンタクロースやカッパ
メイドさんに変身☆