

リストの有効活用していませんか??

通販広告の成エカは、サーには「どれだけたくさんの顧客を獲得できるか」ですが、広告により獲得した顧客リストを、いかに有効に使っていくかも、大きなカギとなります! イ例えば、お客様の性別、年齢層、どんな事に困って商品を買われたのか? お客様の情報を多く持っているほど、そのお客様に一番ふさわしいアプローチ方法でコンタクトをとる事が可能なのですね。そのためには、お客様の属性を細かく集収していくことが重要 です!!

《活用例》

30~40代向けの化粧品を新発売!



40代以下の美容に興味がある女性にしばらくリストから抽出! 発売前に事前告知のDMを出しキャンペーンを行う。 などなど...



1番作りコラム

こんな広告がありました!

ある大手メーカーのあったか肌着の広告で「北海道地区NO.1」という1番を見ました! 「あったか肌着」という商材、日本で最も寒い地域の1つ、北海道。商品とNO.1が見事にマッチした好事例ではないでしょうか??

1月の勉強会

新規顧客の獲得に不可欠な方法の1つ、「チラシ」の折込みについてでした。折込む媒体は新聞? どのエリアに折込む? さらに、ターゲットの年齢層や性別などでもエリアを絞り込むことが可能です。チラシ折込みの実績多数! ケイ・ネットにどんな事でもご相談ください。

編集後期

担当: 広瀬

最近はおはんがおいしいので、食欲がものすごいです。周りを見てみると... ケイ・ネットのスタッフも... ほとんど丸くなっている!? 毎日会っていると気付きにくいですが、明らかに皆が丸くなっています! (太ったという事です...) 春までには皆でスリムになりたいと思います...。

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

通販アライズング 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