



# ねこの手通信

2012年8月号(第29号)

発行:株式会社ケイ・ネット



## ごあいさつ

全国各地で梅雨も明けて、いよいよ夏本番を迎えましたね。

皆様いかがお過ごしでしょうか。ねこの手通信8月号は制作部、小林がお届けいたします。最後までよろしくお願いします。

ところで、「にっぱち」と呼ばれるこの8月、どの業界でも売り上げが落ちる時期と言われています。でも、もし8月にしっかり利益を確保できたらどうですか？想像するだけで嬉しくなってきますよね。実はこの8月だからできる広告展開手法があるのです。裏面でたっぷりご紹介しますのでお楽しみに!!

## 通販基礎勉強会レポート!



ケイネット・では、最近新しい仲間も増えて、日々猛特訓中!

毎月行う社内勉強会でも、6月7月の2ヵ月に渡り通販の基礎を徹底4エッセイ!面白い他社事例がありましたので、少しだけご紹介。

## 薬事法をすり抜ける超裏ワザ手法!!

健康食品でも、化粧品でも、薬事法があって「こんなに良い商品なのに伝えたいことが伝えられない(涙)」という経験は、皆さんありますよね。

こんなこと  
やってる  
通販会社か  
ありました。

定期コースで毎月商品をお届けする際、間にDMを送ります。このDMの内容というのが効果・効能を書きまくってました。商品とは直接結びつけることをせず、成分や原料の説明だけをしっかりとすることで、より理解を高めて継続率を上げることが可能になるのです。

美容新聞  
いま話題の「○○」という成分が、肌の奥まで浸透し、シミの原因を根本から取り除きます。  
この美白効果によりまるで10歳若返ったような体験ができます。

原稿のことは  
ケイネット制作部に  
なんでもお任せ!

上記のようなツールをさらに効果的にみせて、継続率を上げる「ファンづくり新聞」がイチオシ!



森岡

✿ ケイネットで初めて通販広告に携わるようになり、免状等の毎日です。上言のような裏ワザ事例も耳に入れた、お客様に売れる原稿を提供しています。



鈴木

絵を描くことが好きで、思わず言いたくなるような原稿作りを心がけています。これから皆様のお役に立てるよう頑張ります。