

ねこの手通信

2012年10月号(第30号)

発行: 株式会社ケイネット

ごあいさつ 

いつもお世話になっております。最近、おひとりさま用のシェーサーを買って、毎日手づくりシユースを飲んでいる30代、小川です。

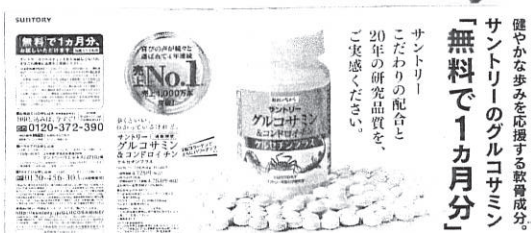
さて、ケイネットは10月で新しい期を迎えました。また1年、歩みを重ねてくれたのも皆様のおかげと、心より感謝申し上げます。

ケイネットのテーマである「大阪で1番の通販専門広告会社」を掲げ、今月もお役立ち通販情報(ヒ、ホ、ケ)満載でお届けします!!

ねこの手
情報最前線

通販界に吹き荒れる無料・割引の嵐

前回もお伝えしましたが、近ごろ本当に、「無料お試し」の広告が目立つようになってきました。それも、「1日分」「2日分」といったサンプルではなく、「1週間分」「1ヶ月分」と、どんどん量も多くなっています。それには、「新規獲得が難しくなっている(=レスポンスが落ちている)」という昨今の通販事情が如実に表れています。



健康やかな歩みを応援する軟骨成分
サントリーのグルコサミン
「無料で1ヵ月分」
サントリー
こだわりの配合と
20年の研究品質を、
ご実感ください。

そんな「値下げ」
の波は、
新規獲得
以外にも...



ラフィネが
火感セット
保湿成分でふっくら肌
「無料」でプレゼント!!
先着10,000名様に
プレゼントの火感セット
0120-316-164

定期コース加入で"初回割引"

そう、お試し購入者に、さらにもう1度割引価格でリポートを促進、という手も増えています。

飽和状態とも言える、健康食品、化粧品等の通販市場で「お客様にもう1度選ばれる」ことも、今まで以上に難しくなっているんですね。

なんて手段を取っている会社さんもあります。

本来、価格を下げる=商品価値を下げることにもつながりかねない。おすすめしていませんが、時代が時代。「きっかけづくり」には、必要なのかもしれないですね。
だけど、値下げせずに買ってもらえる方法があれば良いと思いませんか...!? っつと!→