

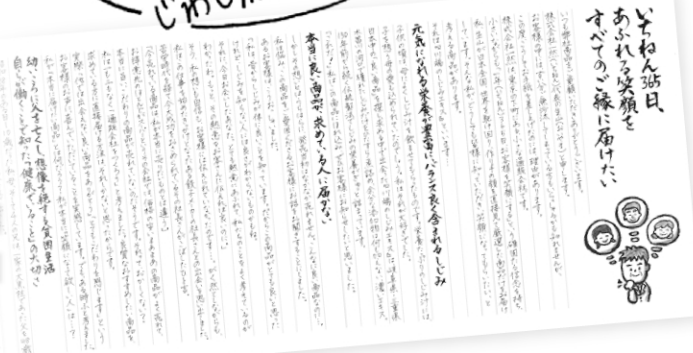
熱い想いを伝える、心のこもった手紙 「社長 生山からのラブレター」が誕生!!

「売らんかな」のDMではなく、まるで「個人的な手紙」のようなDMを送りましょう、というのがケイ・ネットさんからの提案。

「生山社長の生い立ち、この仕事を始めたきっかけ、商品にかける想いを、お手紙形式で伝えましょう」ということで、早速インタビューを受けました。

またたく間に形になった手紙。余計な装飾はありません。手書きで溜々と綴られた私の想い。まさに、お客様への「ラブレター」になったのです。

合計6回のラブレター
毎日届くのが楽しみになる
ような連載形式で、
じわじわとファンを増やします



お客様から手紙の返事が届く。私あてに電話がかかる。 そして「定期コース」の申し込みが多い。出足は上々です。

私を知っているまわりの人間にも読んでもらおうと、評判は非常に良い。しかし、こんなに販売色の少ないDMで大丈夫なのだろうか? お客様は反応してくれるのか? 心配でした。そして、いざ、発送してみると...

お客様からは、「共感した」「私も同じ経験がある」と、ラブレターへの返事や電話が続々と寄せられました。値引き・キャンペーンでつながっていた時とは全く違う反応です。

購入のハードルを下げるため、定期コースに加えお試し商品も案内していましたが、ほとんどが定期コースの注文。ラブレターを読んで、商品の良さが伝わったのでしょう。

ケイ・ネットさんは、私の想いをしっかりと形にしてくれました。このラブレター企画は、多くの企業に教えて差し上げたい。同封のラブレターを、ぜひご覧になってください。

ラブレターを受け取った
お客様からは、こんな声が...

- ・お便り読みました。頑張ってください。
- ・思いが伝わってきます! 安心して愛用させていただきます。
- ・自分も商売をやっているんで手紙を読んで共感した。

企画部
小川



お客様からの反響は、生山社長の熱い想いがあたからこそ。

その想いを表現し、お客様に届けるお手伝いできて私たちとてもうれしいです!

生山社長のご協力により、実際のラブレターを同封しています。ご興味を持たれた方は、ケイ・ネット 営業担当までお問い合わせください。▶▶ TEL: 06-6315-3001

! 次号は「新規獲得のテストマーケティング」実践レポートをお届け予定です! お楽しみに!!