【チラシ販促担当者様向け】 5つの効果的なチラシ配布方法案



株式会社 地域新聞社 マーケティング部

■ はじめに チラシの反響率について

一般的に言われる折込チラシの反響目安は、0.01~0.3%

つまりは1万部配布で1件〜30件の反響目安。 業種にもよりますが、0.3%(10,000部撒いて30件)は反響のいいチラシ となります。

しかし、チラシ反響率は、チラシの目的、商売、取扱商品、商品単価 知名度などの違いによって、大きく変動。

業種別反響率目安

リフォームチラシ: 0.02%

住宅チラシ: 0.01%

宅配チラシ: 0.3%

食品スーパー: 1%

※整体・整骨院は反響率0.3%あればかなりの高反響。

1すぐにできる!信用力UPとタイミングを逃さない複数回配布

チラシ配布は1回だけではうまくいきません。



「同じ地域に繰り返し撒く」ことはとても重要
※某有名店はこの手法でいつもチラシを撒いています。

- ・認知度が上がる。
- 信用力がアップする。
- ・迷っている人の後押しになる。
- ・記憶に残る。
- タイミングに当たりやすくなる。

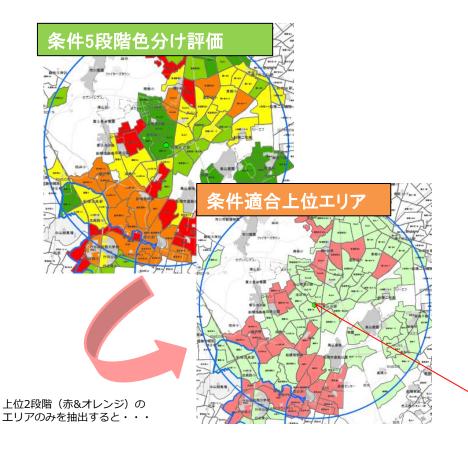
ポイント

信用を上げること、タイミングを逃さない事

Before…近隣2万部 Aftere…近隣1万部×2回 これまでの配布エリアからさらに商圏を絞って 撒けば、Beforeエリアで配っていたときと配布料金 は変わらないので、すぐに出来ておススメです。

2GISで候補地を絞り込みコスト削減&反響UP

ターゲット層が多いエリアを、ピンポイントで狙いましょう



店舗中心から半径3km、『13歳~15歳』の条件で作成。 ※地域新聞社GIS"おりぴた"で作成 GISを使えば「町丁目」という細かい町の単位でターゲットが多いエリアを算出できます。

- ①店舗を中心にS商圏を作成
- ②ターゲット層の多いエリアを算出
- ③任意の部数で上位選定、配布エリア決定

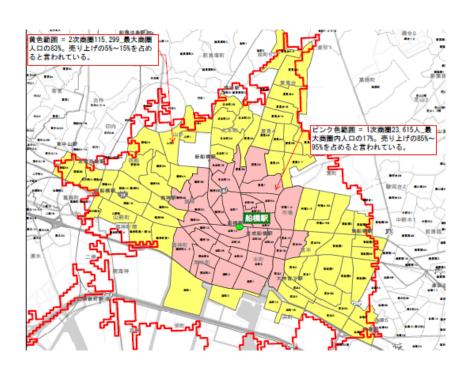
ポイント

無駄なコストを削減し、効果の見込みが高い 場所を集中的に配布。

ターゲット選定例 高校受験学習塾→13歳~15歳がいる世帯 2,000万円分譲物件 →賃貸かつ世帯年収400万円以上 などなど。

③リピーター獲得!1次商圏設定

1次商圏で全売上の85%~95%を占めるそうです。



- ポイント
- リピータ―獲得を考えたときには、お店の 商圏、1次商圏がどこまでなのかを把握し、 販促活動を行っていきましょう。

1次商圏とは、お店の最大商圏の近隣人口

この1次商圏で全体売上の85%~95%を

17%の範囲の事を言います。

占めると言われています

- ・船橋駅を中心に作成。全体範囲は車で15分圏内
- ・ピンク色の範囲が最大商圏の17%人口エリアである1次商圏
- ※地域新聞社GIS"おりぴた"で作成

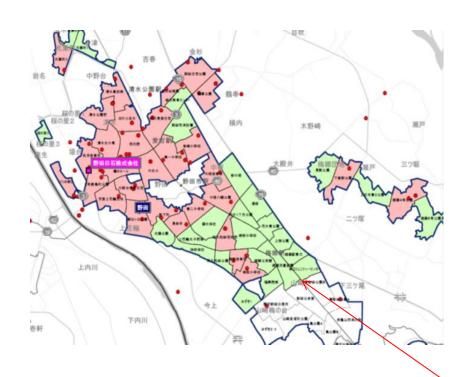
商圏設定は実際には複雑で、競合店や渋滞しやすい道路、線路などの要因で<mark>商圏の形はお店毎に</mark>異なります。

ぜひご相談ください。

※1時商圏についてにの考え方は「船井流 数理マーケティングの極意(同文舘出版)」を参考にしおります。

4 顧客情報から最適エリアを決定

お客様が多く来ているエリア=高反響エリア



お客様情報を把握している必要がありますが、 アクセス面や競合など、お店によって商圏が 異なる中、具体的に商圏把握ができる為とて も効果的です。

ポイント

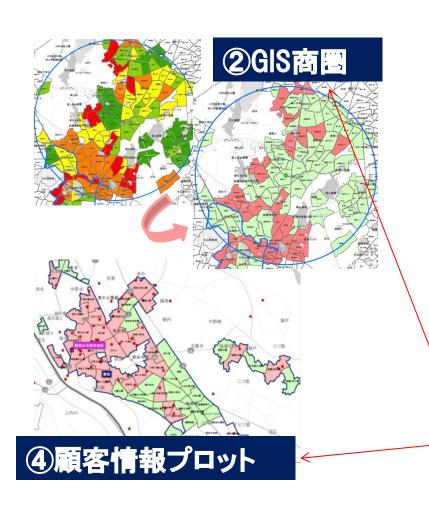
お客様情報から、より来店・利用者の多い エリア=高反響エリアを優先的に配布

- ・赤色点=既存のお客様
- ・ピンク色エリア=既存のお客様の多いエリア
- ※地域新聞社GIS"おりぴた"で作成

郵便番号データを使用して作成が可能。 商圏や未開拓エリアを把握できます。

5セブンヒッツ理論に基づく7回接触

継続的な広告が消費者と商品の距離を縮めます



商品やサービスの情報を消費者が7回触れているとその商品を選んで購入する確率が高まることをセブンヒッツ理論と言います。

①でご紹介した複数回配布と同じ理論ですが、特に高単価の商材を扱っている場合、7回という数字は消費者に安心感を与える大事な数字になります。

販促費は7回配る分高くなるので、 配布方法②、④などでご紹介した エリアで行うことがおススメです。

■最後に

効果測定をしながらトライ&エラーを重ねることが大切

チラシ折込広告は<mark>繰り返し行う</mark>ことで、認知率を高めて、効果が上がっていくものです。そして、繰り返していく過程で、より期待値が高い方法を試行錯誤できます。

1~2回のチラシ配布で成果を期待できる業種や商材もありますが、商材や店舗の認知度、配布タイミングなどに大きく左右されます。

今すぐにできる複数回配布〜GISを使った商圏設定まで様々 ご紹介しましたが、ぜひ<mark>販促効果を高められる</mark>ようお手伝いでき れば幸いです。 ■本資料についてのお問合せや、地域新聞社サービスに関するご相談は下記までお気軽にご連絡くださいませ。

販促方法のご相談受付中♪お気軽にご連絡ください★

株式会社地域新聞社

■マーケティング部

〒276-0036 千葉県八千代市高津679-1 2F

TEL: 047-458-6802

MAIL: oyakudachi@chiikinews.co.jp

■本社

〒273-0011 千葉県船橋市湊町1-1-1 朝日生命船橋湊町ビル5F

TEL: 047-420-0300

会社HP: http://www.chiikinews.co.jp/

