

これだけは知っておきたい

ダイレクトメールの活用法

効くDMと効かないDMの違いは？ カギは読み手に響くきめ細かい情報発信

ダイレクトメール（DM）は来店数増加や販促促進を行う際の「王道」ともいえる手法だ。自分宛てに届いたカラフルなセールやフェアのお知らせハガキは、内容がピッタリであれば心を動かすもの。

最近はWebサイトを使った広報・販促も広がっているが、Webは興味を持ちアクセスした人が見るPULL型販売促進であるのに対し、DMは対象者全員に手元まで届けるPUSH型アプローチができる。両者の特性を活かした使い分けが販促のポイントになりそうだ。

ターゲットごとにDMの中身を変える

ただ、「DMの重要性はわかるものの、効果がもう一つ」と悩む企業もある。こうした企業では、

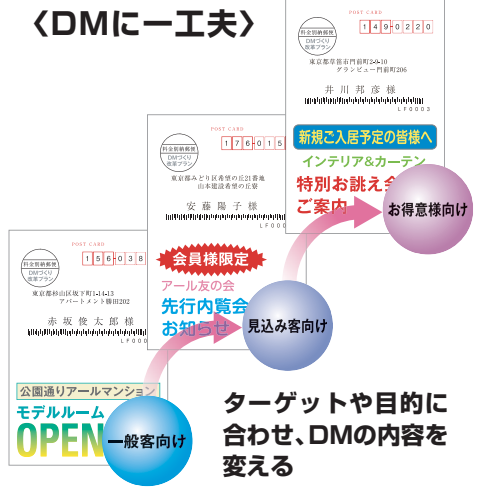
「RISOダイレクトメール印刷システム」を用意し、DMの内製化をバックアップしている。

印刷コストが低いからDM頻度を上げられる

本システムでは、原稿データを



ダイレクトメールの活用法



ターゲットや目的に合わせ、DMの内容を変える



すべての人に同じ内容のハガキを送っているケースが多い。店を知らない人、来店実績がある人、お得意様ではそれぞれ店舗や商品に対する意識が違うから、心に響く言葉も異なっているはずだ。DMも、例えば①広く来店を誘導する目的、②再来店を促し顧客を作る目的、③優良顧客を育てる目的などの段階別や地域性、属性等による

り、中身を変えることが望ましい。ただ、せっかくなのでDMも制作コストが高ければ何度も送付することができない。したがって、対象と目的を絞り、きめ細かい情報を載せたDMをタイムリーに安価に作成する——これがDMの効果を高める近道なのである。それには、制作を社内で行うのが一番だ。印刷会社に発注する場

作成するソフトや宛名の差込印刷ソフト、自動断裁機などをセットで提供。A4用紙の表・裏にハガキ4枚分の内容を一度にプリントすることで、1枚あたり用紙代込みで約9円の低コスト印刷を実現した。

印刷時には、ハガキの表面に記載する宛名や住所など顧客データの差し込みも同時に実行されるのが便利だ。オルフィスは最速毎分120枚の高速プリンターだから、DMの印刷もスピーディ。これなら、一般顧客向けのお知らせDMを1000枚、見込み顧客向けの案内DMを400枚、お得意様向けのDMを80枚など、異なる内容のDMを時期やキャンペーン内容に応じてリーズナブルに制作でき、送付頻度も上げることができらる。オルフィスは、DM作成はもちろん、簡易冊子制作もできるので、会社案内などパンフレット類の内製化にも力を発揮する。新しい製品を開発したり、会社の成長に伴って社員数が増えた場合などにもす

オルフィスを活用した「RISOダイレクトメール印刷システム」で「効く」DMを

DTPソフト

かんたんに原稿データを作成できるWindows対応DTPソフト

バリアブルプリントソフト

発送先データの差し込みなどバリアブル印刷をサポート

↓

オルフィス HC5500 シリーズ

毎分最高120枚*のハイスピードでフルカラー印刷

*A4片面横送り、標準設定連続印刷、RISOオートフェンス排紙台接続時。

↓

自動断裁機

用紙をセットするだけでかんたん自動断裁

ハガキDMが完成

8.3円/枚(用紙代込み)

オルフィス

・最速毎分120枚…カラー1枚10円*以下
*プリントチャージシステムAメニューの場合

「DMの内製すればきめ細かい対応がスピーディに低コストでできるよ！」

「効く」DMへのポイント

- きめ細かく 地域や顧客層などターゲットごとに内容を変える
- スピーディに 発送のタイミングを逃さず出す
- ローコストで 回数を増やすため、コストに配慮
- 情報を守る 個人情報漏えいには注意

↓

DMの内製化を考えよう!

RISOの製品を体験できる「All for you, RISO」全国で開催中

オルフィス、リングラフシリーズの実機や製品の活用方法がわかるイベントを全国で開催。日程はホームページへ
<http://www.riso.co.jp/fair08/>

お問い合わせ先 理想科学工業株式会社

東京都港区芝5-34-7 田町センタービル
電話(フリーダイヤル):0120-534-881 (お客様相談室)
URL:<http://www.riso.co.jp/807c/>