

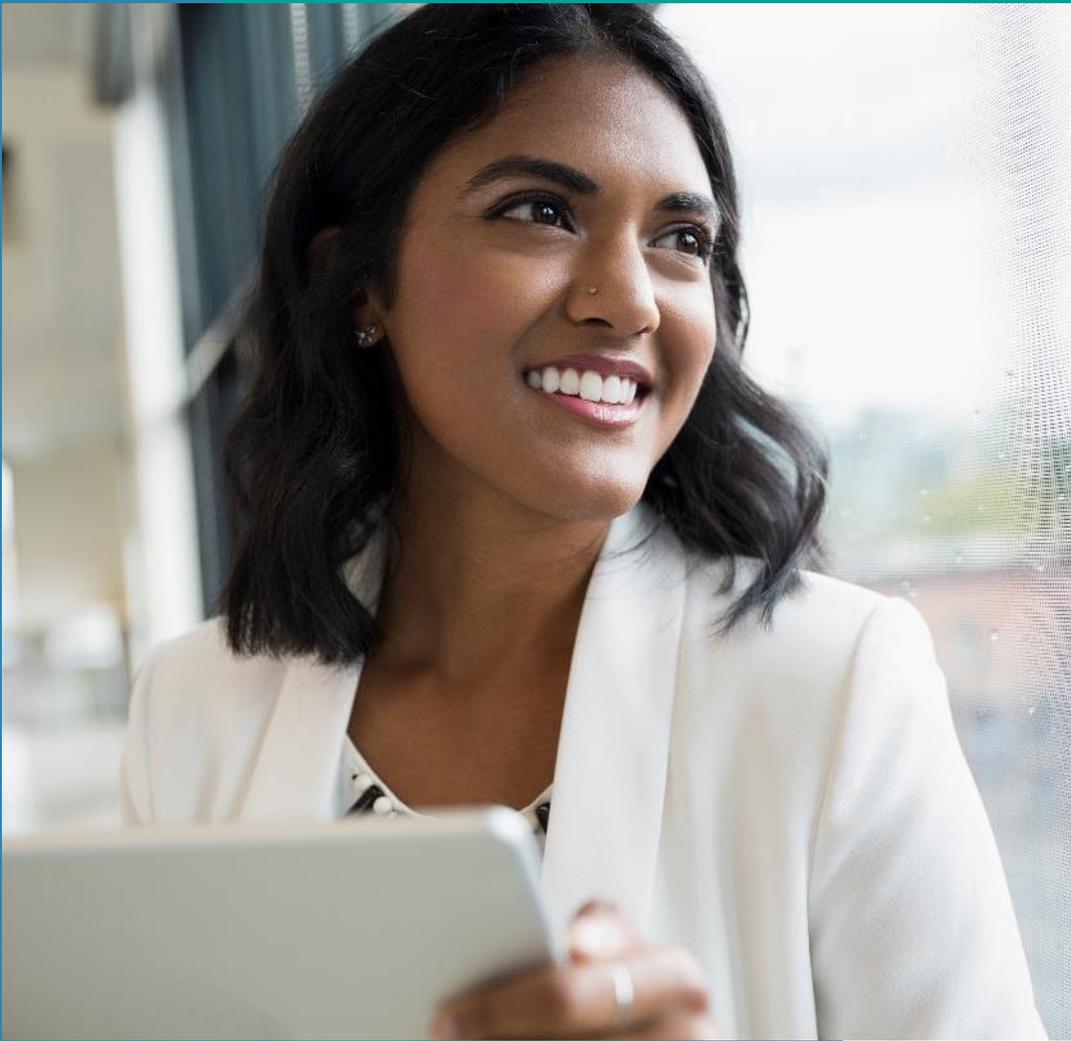


ポスティングの 「今」を ご紹介

ポスティングはオワコンなのか？
ポスティング有効活用編004

A person is shown in silhouette, looking through a telescope. The background features a city skyline at sunset, with the sun low on the horizon, casting a warm, orange glow over the scene. The person's hands are visible, holding the telescope. The overall mood is contemplative and forward-looking.

ポスティングは既に「オワコン」なのか？



ポスティングのイメージ

- 効果測定がしづらい（WEBと比較して）
- きちんと配布されているか不安
- どこに依頼してよいかわからない
- どのエリアに配布してよいか分からない
- アナログの手法で古い
- 金額が高い（配布代金と、印刷代金が必要）



**「デジタル媒体」の方が、簡単に
安く集客ができる??**

デジタル媒体（リスティング、アプリ、SNS、他WEB媒体など）

競争相手が 多い

多くの企業の取り扱いがあり、様々な媒体が存在するが、同業他社も利用していることが多く、どうしても資金力のある企業に有料顧客が流れがちなこと・・・

広告費用が 高くなる傾向

競争相手が多いため、競争相手より多くの顧客を取得するために、より多くに費用が掛かることがある。

届きにくい ターゲットが 存在する

PC・スマホを使いこなしている層には、かなり具体的にアプローチができるが、使いこなしていない層（若年者・高齢者など）が存在する。その場合には、アプローチできない。

「待ち」の 媒体が多い

ネットで検索されたり・・・
アプリでポップアップ・・・
Line友達追加など・・・
顧客のアクションを「待つ」ことが多く、攻めることが難しい。

ポスティングの魅力「出し抜いて、攻めれる広告」

こちらから「攻める」広告

多くの広告が、ターゲットのアクションや、許可をもって行うことが前提となっていることに比べ、ポスティングについては直接、一方的に郵便ポストにチラシを投函する広告手法であるため、とても強力な広告手段と言えます。

事前に、許可や情報などを得る必要もなく、エリアや建物特性などにおいて絞り込みを行うことで、効率的に「攻める」広告を行うことができます。



競合他社に「出し抜いて」広告できる

WEBや、折込、フリーペーパーなどにおいては、同業他社と競った広告になることが少なくありません。

ポスティングは、同業他社との混同を排除することで同業他社を「出し抜いて」広告をすることが可能です。

ポスティングの活用法「大きなコストダウンが可能です」

各種SNS サービスに 比べて

デジタル化が広く浸透した昨今、各種SNSと比較しより効果的に広告物が消費者および訴求対象にわたるのがポスティング広告です。SNSサービスの場合、スマートフォンやパソコン保有が必須となり、かつ対象となるSNSツールをインストールし開いた状態でないと到達しません。ポスティング広告の場合、日常的に開けることの多い郵便ポストへのチラシ投函であることから高い到達率を誇る広告手法となります。

郵便サービ スに比べて

郵便サービスでは必ずポストへ広告物が投函されますが、ポストへ投函する際にかかる郵送料が高額となります。今秋郵便料金の値上げが決まっており、これまで以上に高額な郵送料がかかってきます。ポスティングでは投函先が同じでも届けるための手法が異なり、チラシを住居様のポストへ1枚1枚投函する広告手法です。その料金も郵便サービスと比較し大きく下がることから費用対効果も高い広告となります。

Web (リスティング) に 比べて

企業様や店舗様によるリスティング広告の場合、その広告に関係のない方々がクリックしたとしてもその費用はかかってきます。ポスティングも同様対象となり得ない世帯への投函はされますが、1件あたり1部のチラシ投函に限られることから無駄となる広告料金はリスティング広告と比較しほとんど発生しないものとなります。またWEBとはことなりチラシは手元に形として届くものですのでその訴求力に大きく差が出てきます。

フリーペーパー に比べて

新聞折込広告同様フリーペーパーへの同梱(挟み込み)によって広告物が届くので数種類のチラシを同時に投函されてしまいます。このことによりゴミとなる確率も非常に高く、さらにはそのフリーペーパーに興味を持たない世帯では投函されたものごとゴミとなり訴求が伝わりません。ポスティングの場合、広告物をそのまま投函することでその訴求力が高いものとなります。これにより費用対効果と確実性の高い広告手法となるのです。

ポスティングの費用感

「ポスティングでは」

- ① ポスティング代金
- ② チラシ印刷代
- ③ デザインなど制作費用

これらの費用が必要になってまいります。

「単価相場」

ポスティング代金は、大体3.5円～7円程度で実施されていることが多いです。やり方によっては、1.5円などから対応できる場合もあります。

印刷については、A4で一枚当たり1.5円～2円程度になることが多いです。

意外と「安い」ポスティング

面から点へ・ポスティングの有効活用

ポスティングを行う際に用いる「地図」には様々な情報を付加することができます。従来は、国勢調査の情報などをまとめて利用することが多かったですが、それらの場合には、**面でしか選択をすることができず**多くの「**無駄**」が発生してしまいます。それらを解決する手法として、**建物（点）**ごとにピンポイントで情報を持たせることで、無駄のないポスティングサービスが実現致しました。



ポスティング活用例

塾などの 小中校生を ターゲットと する場合

対象となり得る学区を調査し、その中で家族構成及び年齢層を地理情報システム(GIS)を用いて抽出。この作業によりポスティングを行う対象地域を細分化することでこれまで「無駄」と考えられていた対象外世帯へのポスティングを行わず効率的な広告を実現。

富裕層に アプローチを する場合

クライアント様がポスティングしたいと考える地域の中より、地理情報システム(GIS)を用いて対象地域の所得層を調査した上でターゲット地域を細分化し特定。この方法により訴求内容から対象とならない世帯へのポスティングを不可得することで効果的かつクレーム発生を防ぎます。

顧客を 中心とした アプローチ

クライアント様がすでに顧客情報をお持ちでその顧客への広告を行いたい場合、それまで郵便や宅配事業者によるダイレクトメール形式で行っていたものをポスティングにて物件指定配布を行うことでコスト削減を実現し、DMと同じクオリティを担保致します。

求人 の活用

弊社での求人ポスティングでは勤務地周辺だけではなく、これ以外に勤務地までの導線(公共交通機関、道路など)を考慮した上でポスティングエリアを選定しポスティングを行うことでより効果的にクライアント様が必要とする人材の確保に努めております。

ポスティング会社はどこでも同じ？

現在、ポスティングを取り扱っている会社は、たくさん存在しますが、それぞれ独自のサービスとなっており、残念ながらそのクオリティーやサービスには大きな隔たりがあります。失敗しないポスティングの第一歩は、ポスティング会社の選び方がとても重要になります。

ポスティング会社の見分け方は千差万別ありますが、一番分かりやすいのは、直接会って話すことです。会社の雰囲気、資料などを参考に決めて頂けると幸いです。



WEB

当社ホームページから
お問合せ下さい。

「ポスティングサービス」で
検索するとすぐに出てまいります。

<https://postingservice.co.jp/>



お電話

0120-901-687

営業日

月曜日～金曜日（土日祝休み）

10時～18時 受付

いつでもお気軽に お問合せ下さい

チャット

当社ホームページから
お問合せ下さい。

右下に、チャット機能がござい
ます。

営業時間中については、オペ
レーターが待機しておりますの
で、お気軽にご利用ください。

ご来社

事前にご連絡いただけましたら、
いつでもご対応させていただきます。
お気軽に、お電話もしくは
WEBからご連絡お願いいた
します。

- 株式会社ポスティング・サービス
- 本社所在地：愛知県名古屋市昭和区鶴舞2-16-17
- 電話：0120-901-687
(平日 10:00~18:00)
- ファックス：052-618-6611 (24時間受付)
- 事業内容：①ポスティング広告取扱
- ②ダイレクトメール(DM)
- ③ポスティング各種コンサルティング
- ④サンプリング
- ⑤各種サイト運営
- ⑥飲食業
- 拠点：関東エリア2拠点
- 愛知県下4拠点

会社概要

