

富裕層をターゲットにした ポスティングサービス

ポスティング有効活用編 (003)

富裕層をターゲットにした「広告」 難易度が高いです。

○富裕層

富裕層とは、そのエリアにおいて一定以上の資産を持つ世帯。エリアによって相対的に資産額などは変わることがある。

○既存のターゲティング

現在あるサービスでは、富裕層が利用するサービス・媒体などへの出向および、顧客に対するDMなどがある。

富裕層をターゲットにした「広告」の現状

1 費用感が高い

各種媒体においても、DMに関しても一般的な広告に比べて高くなる傾向があります。

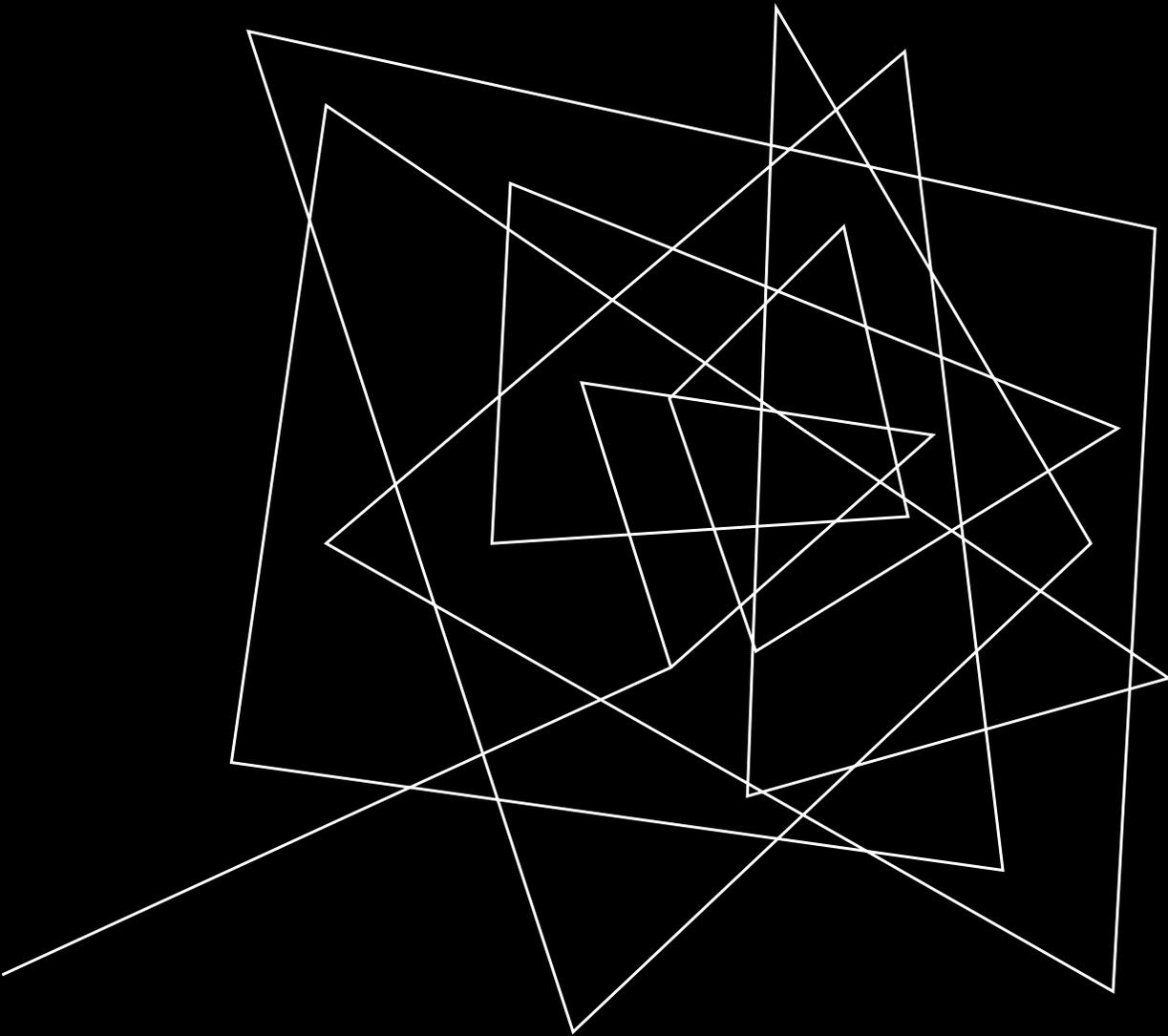
その為、1%の違いで利益になるか不利益になるかの違いが出てしまうこともある。

2 どうしても薄く広げてしまう

富裕層をターゲティングがとても難しい為、それ以外の層にも広げて反響を得ようとしてしまいがちである。

3 効果が見えない

分かりやすい効果が見えずらいものが多い。



ポスティングにおける 解決策

ポスティングでは、
マップ情報においてターゲティングすることが
可能です。

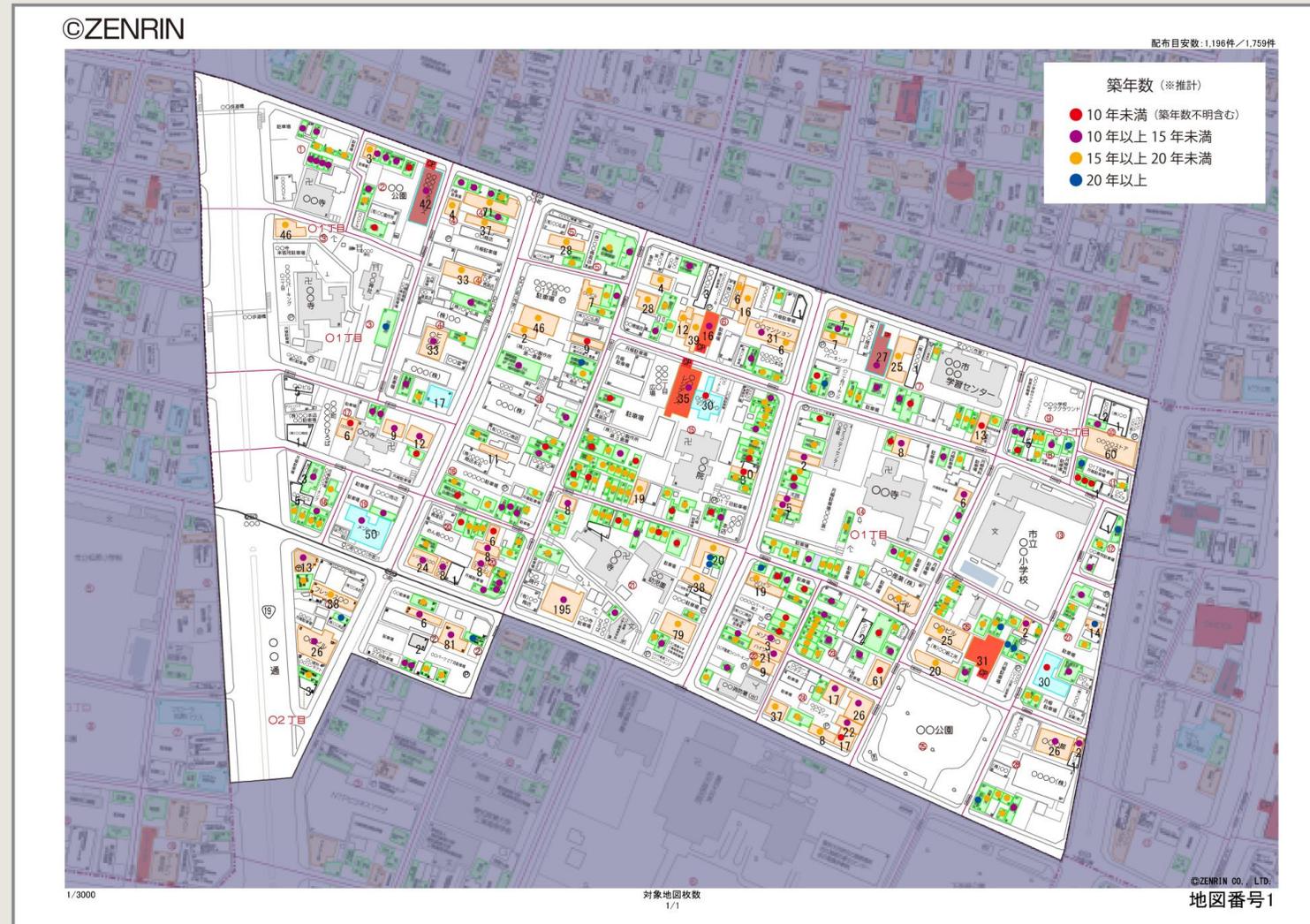
具体的な指標をもって、
無駄なく直接アプローチが可能となります。

参考指標

延べ床面積 → 広い家をターゲットに

平均家賃 → 家賃の高い家にアプローチなど

ポスティングサービスの地図には様々な情報が存在します。



ポスティングを活用するメリット

一般的なサービスに比べ費用感が下がる

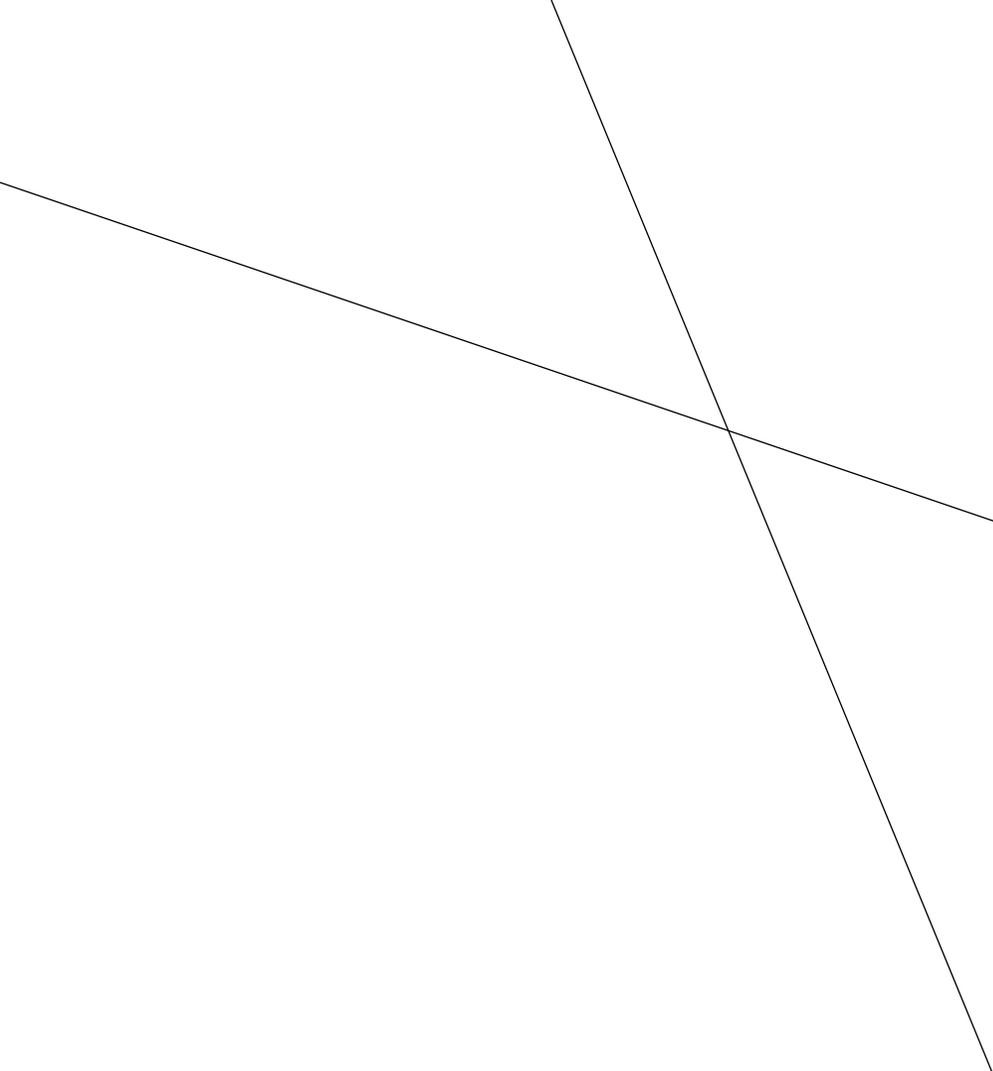
一般的と言われる公共媒体と比較し、安価で広告活動ができるというコストメリットがあります。また同類と比較されることの多い新聞折り込み広告との比較では世帯カバー率に絶対的な差が生じます。これは新聞購読率の低下が顕著な現在、新聞カバー率の概ね3倍の世帯カバー率となることでポスティング広告の有用性が実証されます。

無駄が出にくい

しっかりとしたターゲティングにより、本来その広告を必要としない方々への到達を失くし、無駄のない広告活動を可能にできます。無駄のない広告活動ということはクレームの発生を防ぐ意味もあり、前述したコストメリットと併せ有用性が高い広告手法と言えます。無駄となる部分を排除し、その分をさらなる対象へ広告を可能としています。

個人情報などの取得が不要

通常ターゲティングした上での広告活動となりますと個人情報を取得した上でダイレクトメールを送送することが無駄のない広告と言えますが、この場合、個人情報の取得という大変難しいミッションも存在します。ポスティングをしっかりターゲティングした上で行うことで個人情報を取得することなく、可能な限り絞り込んだ広告を実現できるメリットが存在します。



「信書」はポストイングすることができません。

「信書」のポストイングの取り扱いを当社で行う場合には、郵便局のポストイングサービスを利用する形になります。

一般的なポストイングとして「信書」の配達をお受けすることは出来かねますのであらかじめご了承ください。

ポスティングの依頼例

住宅リフォーム会社様

GIS(地理情報システム)を使用し、戸建・集合住宅というセグメント分けを行い、当社ではさらにここから分譲と賃貸という細分化したセグメントにてポスティング対象を割りだします。賃貸住宅に対し住宅リフォーム広告を投函することは無駄につながると同時にクレームという懸念材料も存在します。そのため前述した細分化セグメントによるポスティングで高い収益を実現致しました。

高級車販売会社様

車のある住宅とそうでない住宅に分類するだけではなく、所得層をセグメントすることで高級車を販売できるターゲットに対し効果的にポスティングを実施。この結果、問い合わせ件数及び週末の来店者が増加したことで販売台数の伸びにつながりました。それまで純粋な軒並配布でのポスティングを行っていた時期と比較し、費用対効果の改善を実現致しました。

各種保険などの会社様

保険会社様にとって、その保険を必要とするか否かの情報は絶対的に欲しいとされるものです。当然GISソフトではそのような情報を得ることはできません。当社では法人(事業所)に限ってポスティングを行うことも可能ですので新年度の時期には事業所に限定したポスティングを行い、それ以外の時期には所得セグメントを行ったポスティングを実施し、費用対効果の向上を実現しております。

ポスティングをブーストさせるポスティング

ターゲティング

延べ床面積や、家賃相場を参考に
ターゲティングを実施する

実施

上記指標のポイントに対してのアプローチ

不可能物件

どうしても、投函を拒否および
困難な建物が発生する

不可能物件へのアプローチ

郵便局のポスティングサービスを
部分利用して従来届かなかった家
に対してもアプローチができる。

**お申込み、ご相談は常時受付中です。
電話・WEB・チャットとれでも対応可能！**

お電話は、

0 1 2 0 – 9 0 1 – 6 8 7

WEBは、

<http://postservice.co.jp> または、

株式会社ポスティング・サービス



会社概要

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 - 1 6 - 1 7

電話：0 1 2 0 - 9 0 1 - 6 8 7（平日10:00~18:00）

ファックス：0 5 2 - 6 1 8 - 6 6 6 1（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
 - ・ ポスティング開業支援
 - ・ ポスティング組織作り支援
 - ・ ポスティング管理支援
 - ④ サンプルング（街頭配布等）
 - ⑤ 各種サイト運営
 - ⑥ 飲食業

<http://postservice.co.jp>