

KURUKURU POSTING SERVICE

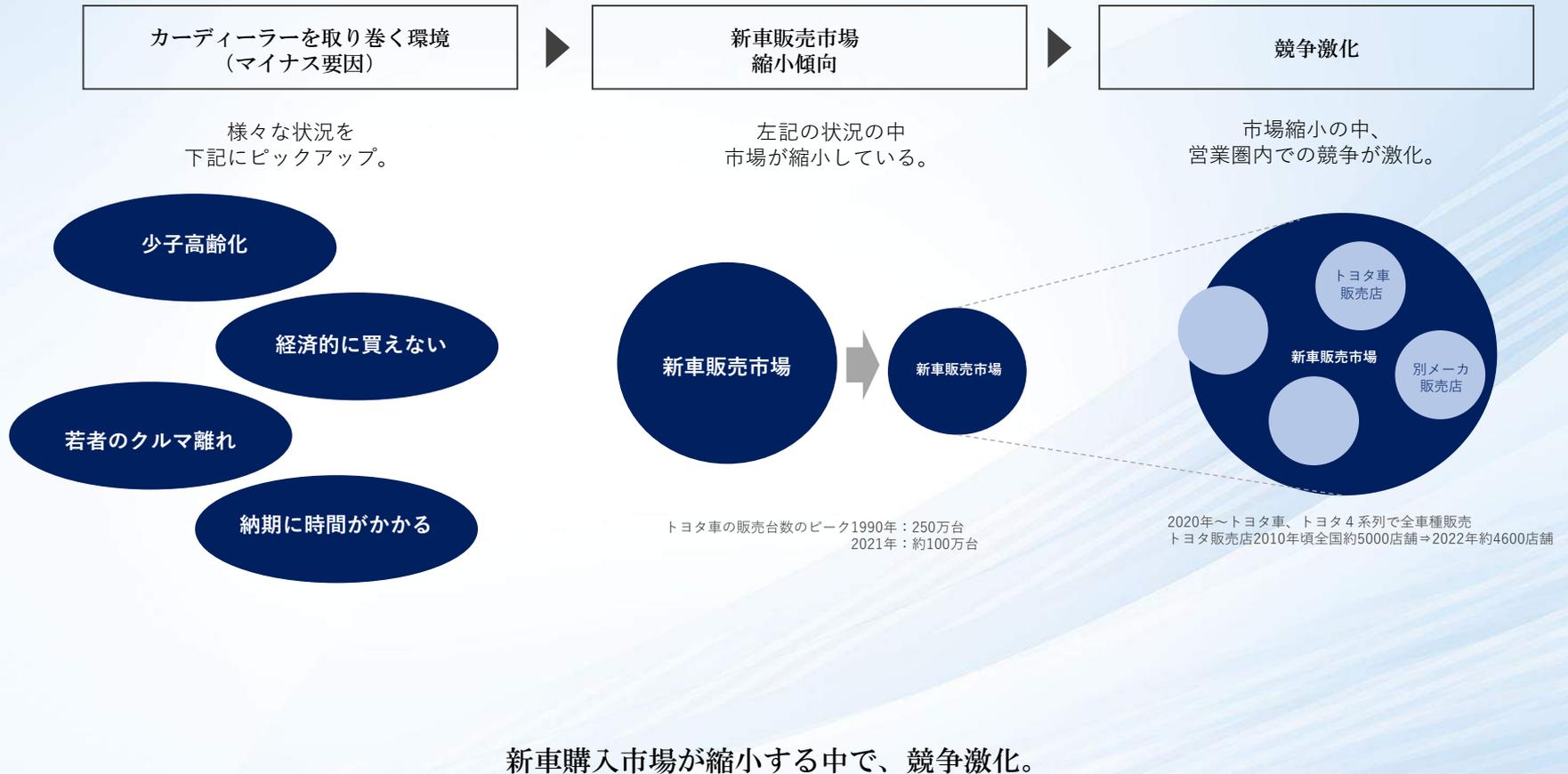
集客率UP店舗に人が来る来る

くるくる

新型ポスティングサービス

2023.02

・ご提案概要



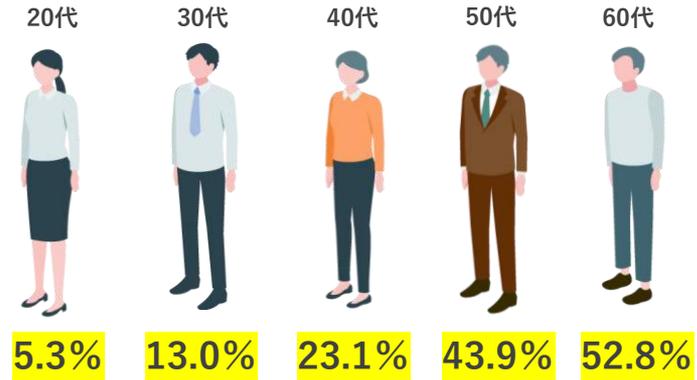
競争が激化する中で、今後購入が見込める
新規・“ニューファミリー層”への効果的なアプローチが必要です。

・ニューファミリー層へのアプローチ手段 : 折込を考察

平日の新聞行為者率

新聞の購読者層の変化

総務省が2019年9月13日に情報通信政策研究所の調査結果として発表した「平成30年 情報通信メディアの利用時間と情報行動に関する調査」によると、平日の新聞行為者率は20代で5.3%、30代で13.0%、40代で23.1%、50代で43.9%、60代で52.8%となっています。子育て世代である30代、40代では、すでに新聞の購読は20%前後に落ち込んでいるのです。しかもこの数字は年々減少傾向にあり、30代~40代をターゲットにした広告では、新聞の折込チラシで集客しようとしても、反応が出ないのは当たり前なのです。



折込のリーチ率（10年間の比較）

折込のリーチ率について、ここ10年でどのように変化したかを見てみます。例えば東京都全体の人口では、平成20年は12,433,235人、世帯数で6,125,824世帯です。それが現在では人口13,637,348人（110%）、世帯数で7,096,624世帯（116%）に増えています。しかし、折込可能部数では、平成20年には4,122,650部あったものが平成30年には2,890,650部に下がっており、約30%も減っているのです。

東京都	平成20年	平成30年	増加率
人口	12,433,235	13,637,348	110%
世帯数	6,125,824	7,096,624	116%
折込可能部数	4,122,650	2,890,650	70.1%
折込リーチ率	67.3%	40.7%	▲26.6%

世田谷区	平成20年	平成30年	増加率
人口	825,782	900,107	109%
世帯数	429,629	473,163	110%
折込可能部数	270,950	200,200	73.9%
折込リーチ率	63.1%	42.3%	▲20.8%

**10年で折込可能部数
約30%ダウン
リーチ率20%ダウン**

折込のリーチ数が減少していることから、折込チラシは、特にニューファミリー層に届きにくい手段となっている。

成長を続けるポスティング市場

新聞購読者数の減少に伴い、折込広告の出稿が減る中、増えているのがポスティング市場です。現在、法人と個人を合わせたポスティング事業者は全国で600業者あると言われています。日本ポスティング協会には81社加盟しており、加入企業だけでも**2,400万世帯（全世帯の約半数）**をカバーしています。（2015年6月現在）



ポスティングの4つのメリット

①新聞未購読者にアプローチできる

今や首都圏の若年層での新聞の購読率は約10%となっている中、ポスティングであれば配布禁止物件やポストがない家は除き、指定するエリアの約7割のポストに配布が可能です。



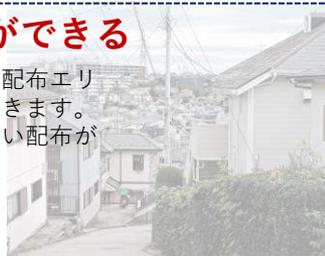
②直接ポストに配布が可能

ポストに入ったものは必ず直接手に取って取捨選択します。そのため、すぐに捨てられることはあっても一度は目に触れることができます。



③配布先を絞り込むことができる

新聞折込やフリーペーパーと異なり、配布エリアを町丁目単位で細かくセグメントできます。そのため宣伝広告費を抑え、効率の良い配布が可能です。



④チラシ以外も配布が可能

ポストに入るサイズならポスティングができます。大きめのチラシや小冊子、パンフレット、試供品など目的に合わせたフレキシブルな対応が可能です。



ポスティング市場は成長を続けています。

- ・ニューファミリー層へのアプローチ手段 : ポスティングの課題

リビング到達率に懸念

ポスティングチラシの場合、不要と判断された場合、じっくり読まれる前に捨てられる可能性がございます。DMの場合、自分宛に届いているので、一読される確率が上がります。

リビング到達率・・・ポストから家の中に持ち込まれる確率の事。

【ポスティングイメージ】



【DMイメージ】



ポスティングチラシは、
宛名のあるDMと比べ、読まれる確率が下がります。

「くるくる」とは？

「くるくる」は、折込広告のノウハウを活用し、DMのメリットを生かした質の高いポスティング広告です。

ECC-BEST1
1 6 9 - 0 0 5 1

東京都新宿区西早稲田3-15-1 O・Kビル201号室
ECCベストワン早稲田校のお近くにお住まいの方へ

小学生 中学生 1対1 1対2の個別指導塾 英 算 国 理 社
中高一貫 高校生 ECCベストワン早稲田校

自分で学ぶ力が身につく。

ECCベストワンの生徒一人ひとりに寄り添う指導

春期講習 受付中!
2021年3月22日(土)~4月7日(水)

限定12名様 / 入会金**無料** + **無料体験**受付中
ご希望の教科の授業(80分)が体験できます。ご質問もお気軽にどうぞ。

ECCベストワン早稲田校は
手厚い指導と優秀な講師陣が
成績UPをサポート!

引込み思案な生徒も落ち着かない生徒も、
いつしか講師陣の丁寧な指導とコミュニケーションで勉強が好きになっていくのが早稲田校です。まずは無料体験で学校の雰囲気をお試しください。

小野学校長

コロナ対策も
万全!安心して
通えます!

ここが早稲田校の自慢! 4つのポイント

1 講師のレベルが高い
講師は完全担任制。私大トップクラスの学歴と人間性の高い講師陣が、一人ひとり丁寧に指導します。

2 英語指導の充実
語学スクールとして50年の歴史を持つECCのノウハウを活かし、英検、TOEFL®Testなど資格対策プランも豊富です。

3 20点アップ成績保障制度
公立中学生対象定期テスト(英語・数学)60点以下で入塾された場合、1科目で20点以上を保証します。
※適用条件があります。

4 自由に選べる学習プラン
一人ひとりの目的や学習状況などに合わせてオーダーメイドで作成。部活動や習いごとと両立できます。

無料体験・資料請求はこちら
TEL:03-6233-8181
【お電話受付時間】
14:00~21:00(土・日除く)
〒169-0051 東京都新宿区西早稲田3-15-1 O・Kビル201号室
ECCベストワン早稲田校 検索

WEBはこちら
QRコード

早稲田校の地図

実際に個別指導塾で実施した実績

「くるくる」でレスポンスが上がる3つの理由

01 小回りのきいた
配布プラン

通常折込広告やポスティングの場合、配布部数は少なくとも10,000部や20,000部で、配布エリアも広いのが一般的です。しかしながら、(塾の場合)実際に教室に来るのはそれよりもずっと狭い商圏です。そこで配布部数を減らし、その分確実に来てくれる商圏だけに徹底的に配布します。



02 折込400社で
培った
ノウハウ

ポスティング市場が伸びているとはいえ、単にチラシをそのままポスティングするだけではレスポンスはそれほど上がりません。これまで折り込みの経験で培ったノウハウを活かしてご提案させていただきます。



03 リビング到達率UPを
図った紙面デザイン

これまでのチラシをただポスティングしたのでは、すぐに「チラシはいらない」と中身を見ずに捨てられてしまいます。そのためハガキ仕様にし、宛名にもひと工夫しています。「私宛のDMかな?」と思い、思わず手に取ってしまいうけがあります。



驚異の実績（飲食店）

9,400部配布して99組の人が来店！
これまでの10倍近い反響にびっくりです！

これまでは2か月に1回程度折込チラシを10,000部配布していました。チラシはFC本部が制作したもので、だいたい平均して10件前後の来店でした。今回、くるくるを実施するにあたり、オリジナルの内容で9400部ポスティングを行いました。2週間の期限を設けたのですが、99組で296人の来店があり、約63万の売上げが上がりました。



やきとり家すみれ石神井公園店 川合店長

折込広告では取れなかった客層が来店

くるくるで来店してくれたお客様のうち、新規顧客が3割、既存顧客が7割。お客様はファミリー層や20代～30代の若いサラリーマンが中心でほとんどが新聞を取っておらず、これまで折込広告では取れなかった顧客層が取れました。予約をしてくれるお客様も多く、中には団体客もあり、人員の確保や食材の調達など無理なく行えて、オペレーションもしやすかったです。

毎日コンスタントに来店があったのでオペレーションがスムーズでした！



2週間で296人来店!売上額63万円!

くるくるをお勧めするタイミング

ゴールデンウィーク

大型連休に合わせて集客イベントをする際にお勧めです。



年始

年始DMと併用して配布。
到達率の高いくるくるで
集客数UPを図ります。



新店・リニューアル

新店やリニューアルを伝える手段として有効です。お店周辺をセグメントし配布する事で、効率的に告知する事が可能です。



新車発表

DMと併用して配布。
新規客向けの施策として顧客が
少ないエリアを狙って
配布設定をします。



店舗ごとに細かい配布プランを設定し、
ニューファミリー層の来店数UPを図ります。

くるくる 新型ポスティングサービスのお問い合わせ



株式会社イデイ

■大阪本社

〒540-0004

大阪府中央区玉造1-23-3 5F

TEL 06-6768-7431

担当: 森山

mailto: moriyama@idei.co.jp

■東京オフィス

〒108-0023

東京都港区芝浦4-12-31 VOLT 芝浦 WaterFront 7F

TEL 03-5484-2228

担当: 中瀬

mailto: nakase@idei.co.jp