

30.5 号外 広告や販促に関して その2

今回は広告を買った店舗様からの実体験等を紹介しました。

今回は、広告の金額や、年間をとおしたイベントのランキングをご紹介します。

順位の高いものほど人気があるので、広告の金額が、目が飛び出るような物ばかりです。ご自身の店舗の取扱商品や、単価・在庫を総合勘案して、このイベントの広告は幾ら位なのだろうか？という、あたりを付けて楽天の担当さんに確認するようにしてください。

※あくまで過去の事例や、各店舗の実体験より導き出した情報ですので、絶対ではありません。何かを実行しようとして計画される際には、必ず、楽天の担当さんに広告の代金等を確認するようにしてください。

～年間イベントランキング～

お客様がこのイベントで買い物をする！というランキングです。

過去の事例ですと、順位の高い順に広告費用のお値段も高くなっております。

- 1 母の日
- 2 年末
- 3 クリスマス
- 4 敬老の日
- 5 バレンタインデー
- 6 ハロウィン・ホワイトデー
- 7 年始・3月4月の歓送迎シーズン

過去の事例からのアドバイスとしまして、中途半端な広告は買わない方が良いという点があげられますが、会社の方針もあると思いますので、もちろん自由に買って載って結構です。しかしながら、弊社に寄せられた実体験では、あれもこれも中途半端に手を出した場合には“儲ける“という点で成功した例は、一例もありませんでした。中途半端を2～3やるなら、一つのイベントでしっかりと良いところを買った方が、良い結果になった事例が多いという事も覚えておいてください。

つづいて、各イベントでの売れている物や傾向などです。

30.5 号外 広告や販促に関して その2

母の日・・・このイベントは年間通してみても、ずば抜けていて完全に別格。

女性もののプレゼント系や花が売れる。

5,000円～10,000円の価格帯がよく出る。

広告を打つにもべらぼうに値段が上がっていて、効果を狙うなら100万円クラスのを買わなければならない。

5000円くらいの商品の在庫を、かなりの数量で用意できないと、勝負にならない。

年末・・・前半は、お歳暮に送るのに適したものが売れる。3000円～10,000円。

後半に向けて主にカニ・エビ・肉・魚などの鍋関係の商材などの食べ物が売れてくる。3,000円～10,000円。

クリスマス・・・プレゼント系のモノで、主に小物が売れる。子供用のオモチャや男女共に恋人に送る商材が売れる。3,000円～高額なブランド物まで金額の幅が広い。あまり実用品は売れていない。

敬老の日・・・日よけなどの身体に配慮する健康系グッズや洋服などが売れる。

3,000円くらいのスカーフなどがよく出ている。

真っ赤なブラジャーとパンツのセットや赤いふんどしなどもジョークグッズ(?)のような感じで売れたりする。

バレンタインデー・・・20代から30代がターゲットのプレゼント系のモノがよく売れる。

5000円～20,000円の価格帯がよく出る。

ハロウィン・ホワイトデー・・・ちょっとしたグッズ 1,000円～5,000円ぐらいのちょっとした商品が売れる。ハロウィンは仮想大会からコスプレへと変遷しているので、コスチュームやキャラクターに関する小物も売れたりしている。

年始・3月4月の歓送迎時期・・・3,000円前後のモノで、贈り物商材がよく売れている。

いかがだったでしょうか？

30.5 号外 広告や販促に関して その2

やみくもに「このイベントがよく売れてるみたいだから」と手を出さずに、ご自身の店舗で取り扱っている商材や、価格帯等を考慮し、上記の例を参考に考えるようにしてみてください。

残念ながら広告効果については、広告を売る側は絶対に数字や他社の結果を明らかにしません。そのうえ、楽天の担当さんに聞いても「どのイベントが良い」「この広告が良い」という答えは信憑性に欠けます。なぜなら、ノルマや営業的傾向の発言があるからです。本当に親切な方なら良いのですが、口を開けば「広告を買ってください」と言うような担当さんは、残念ですが、信用できません。

多少相談するなら良いと思いますが、実際に広告を買うような場合には、必ず、誰のせいでもなく自己判断してください。

何故 このように言うのか？ それは、弊社も楽天のサービスにて、制作に関して広告を毎月毎月あれこれと買っているからです。そんな折、楽天の担当さんや仲良くしている方に聞いてみても絶対に数字に関しては教えていただけません。何十万円も、何度も支払っているのにこれですから、本当に嫌になっちゃいます。(笑)

(広告の効果に関しては「感覚的なモノ」と「お客様に聞く」しか方法が無いのが実態です。)

しかしながら、弊社の広告を楽天で見て、「あの～」とお問い合わせいただき、今この資料を読んでいる方もおられるわけですから、広告に関しまして、「効果がある」という事は間違いありません。