

2016年4月 会社の雰囲気^{7分}を1W 明るくするコミュレポ

皆さん、こんにちは。私は、コミュニケーションについての気づきを毎月1回、振り返ることにしています。せっかくなので日頃お世話になっている皆さんにもシェアできればと思いこのようなレポートを記述することにしました。ご笑読頂ければ幸いです。

丹羽/佐之

久々のトキメキに・・・

DM…と聞いて、心トキメク人は少ないものです。ユメオカの子会社フロンティアワークス宛てにも大量のDMが届きます。大抵は、見るどころか、処分するのも面倒になるそれらの中に先日、心そそられるDMを発見。A4サイズの封筒にどうやらペンらしきものが入っている様子。聞き覚えのない会社名にDMだなと思いながら早速、封を開けてみました。開くとそこには1通のA4レターとステンレス製のボールペンが入っていました。

そしてよく見ると、ペンには写真のように「株式会社フロンティアワークス 078-766-0345」と入っています。よくある販促品の会社名入りペンです。しかし、それには弊社の情報が記載され、二本100円で売っているプラスチック製のボールペンタイプではなく、少し高級感あるペンです。少し感動してしまいました。試し書きしてみると、書きやすさもなかなかのもの。思わずレターも読みふけてしまいます。



封に入っていたペン

すると購入数により増減しますが、価格も1本当たり139円と記載されていました。「意外と安いな」というのが私の感想でした。今までボールペンを配ろうなんて考えていませんでしたが、セミナー参加者や弊社へ来社された方など差し上げると、喜ばれるだろうとスグにイメージが湧きました。そこでスグ注文するように社員に伝えました。DMを開封してからここまで、およそ3分程度の出来事です。

名も知らない会社にも関わらず久々に速攻に反応してしまったDM。「私のように感じてスグ購入する人は多いだろうな」と感じました。久々にDMの威力、DM成功法則を再確認してしまったのです。DM成功の公式を思い起こしながらいかにドンピシャの実例を示された気分です。そう、反応率の高いDM「**掛け算の3要素**」

【① 開封率】 × 【②レターの内容】 × 【③提供物】 があります。

【開封率】 やはり何か入ってるという好奇心はスグに封を開けたくなります。

【レター内容】 1枚のA4にシンプルに訴えてくる内容。具体的に言うと「写真でカラーが6種類選べること」「会社名は間違いがあれば変えられること」「発注単位の単価」がシンプルに記述され、サンプルに興味を持った人が迷うことなく注文できるようになっています。

【提供物】 開封時の期待を上回る「このステンレス製の少し高級感あるボールペン」が、レターを読ませ、さらには「実物と写真が違うかも?」といった不安を解消している

おそらく発送費が国内便より少し高い事から「たぶん近隣アジア地域の海外で生産して、直接工場から出荷し、日本では注文処理だけ行っている」と推測されるビジネスです。久々にインパクトあるDMに出会い、商品だけでなく非常に勉強をさせてもらった気分でした。