

サンプリングを効くメディアにする総合サイト



<http://www.sampling.jp>

販売促進担当者様。 サンプリングにしか無い特別な優位点を知っていますか？

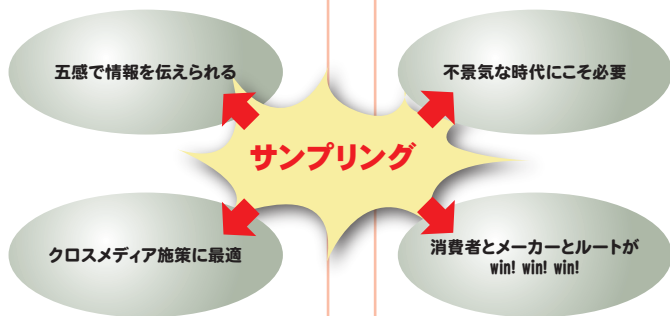
最近のマーケティングのトレンドによってサンプリングが再び注目を浴びています。すっかり効かないメディアとして扱われていたサンプリングでしたが、今こそ効果的にサンプリングを使えるときはありません。それは他のメディアには無い優位点を生かせる環境があるからです。

サンプリングでは試供品や現品を直接ターゲットに手渡します。

- 使用体験はサンプリング以外の他のメディアでは出来ません。
- ターゲットに直接接触しているので距離が短いです。

これはサンプリングだけが持っている特別な優位点ですが、今までは活用されませんでした。好景気で大量消費される時代にはマスメディアによるなるべく多くの人に知って貰える戦略は有効でした。でもこの不景気で情報があふれかえっているこの時代には様々なチャンネルから様々なアプローチが必要です。コミュニケーションの広さを競えばマスメディアに勝つことは出来ませんが、コミュニケーションの深さならサンプリングにお任せください！サンプリングは従来のマスメディアには出来ない部分を補完しているメディアなのです。試供品や現品以上に商品のことを多く伝えることができるメディアはありません。サンプリングをもっと活用してみませんか。

今、サンプリングが強い理由



2007年(平成19年)媒体別広告費 <テレビが3年続けて減少、インターネットが24.4%の高い伸び>

2007年(平成19年)の広告費を媒体別にみると
テレビ:前年比99.1%と3年連続減少。
新聞:前年比94.8%で3年連続減少。
雑誌:前年比96.0%と減少。
ラジオ:前年比95.8%と減少。
マスコミ四媒体広告費は(3兆5,699億円、前年比97.4%)は3年連続して前年を下回った。
一方、「プロモーションメディア広告費」は4年続けて増加。(2兆7,886億円、前年比101.9%)
内訳の「POP」が8年連続増、「交通」が5年連続増、「屋外」が2年連続増、「展示・映像他」が増加に転じたが、「折込」は5年ぶりに減少した。
「インターネット広告費」(6,003億円、前年比124.4%)は引き続き伸長して、媒体別構成比が8.6%に上昇した。

<電通発表「日本の広告費2007」より引用>

五感で情報を伝えられる

サンプリングでは試供品や現品、パンフレットなどを直接ターゲットに手渡します。現品や試供品はどんなに優れたテキストや音声、映像よりも沢山の商品情報を伝えることができます。サンプリングならば視覚、聴覚、触覚、味覚、嗅覚と届けたい情報を全て届けることができます。

不景気な時代にこそ必要なセールスプロモーション

一般的には景気が悪いとまずは広告費が削られると言われていました。でも待ってください。景気が悪くなって商品が売れないときに広告もしなかったらもっと売れなくなってしまいますよね。つまり大きな予算を使うマスメディアのような広告費は削減しますが、販売促進費は削減しません。サンプリングは販売促進費を有効活用する一番のプロモーションです。

クロスメディア施策に最適

メディアが多様化している現代に対応するために、新時代の様々なマーケティング戦略が提唱されています。その中でもすでに実績が多く注目度も高いクロスメディアマーケティング施策にもサンプリングは最適です。クロスマーケティング施策では情報過多になってしまい、沢山の広告が届かなくなってしまっている消費者を“情報バリア”に閉じこもっていると称しています。その消費者を複数メディアを効果的に活用、誘い出してアクションへと導く「シナリオづくり」こそが必要としています。複数メディアを活用する際には商品体験をしてもらえるメディアが必要です。その用途には間違いなくサンプリングが最も有効で優れています。

消費者と利用者と運営者がwin!×win!×win!

サンプリングは消費者がその場で受け取るかどうかを判断します。つまりオプトインしている方のみ到達しているのです。利用者もルートサンプリングを選択することで承認していますし、ルートサンプリング運営者もそのサンプル品配布することを承認しています。ですから全ての方が承諾しているプロモーションなのです。消費者は欲しいサンプルがもらえて嬉しい。利用者は欲しいがっている消費者にルートサンプリングで受け渡せて嬉しい。ルートサンプリング運営者は自分の店舗や会社に来られるお客様への顧客サービスにもなっていて嬉しいという。win-winのみならず、win!×win!×win!の関係なのです。



もっともっとサンプリングを効くメディアに

サンプリング.jpではサンプリングを活用できるために何が出来るかを考えています。
「もっと、もっとサンプリングを効くメディアに」するために以下のサービスを提供しております。

サンプリング情報の提供

- ニュースの提供
- サンプリング・データベースの提供
- Web マガジン記事提供

サンプリングの企画運営

- サンプリングの企画・運営・実施
- プロモーションミクス SP 企画・運営・実施
- ジョイントプロモーション企画・運営・実施

サンプリングQC&R^(Quality Control & Research)

- サンプリングの QC とリサーチサービス
- サンプリングの QC&R 外部委託と支援
- サンプリング QC&R の業界標準化



<http://www.sampling.jp>

サンプリング専門 情報ポータルサイトの運営

サンプリング・コンサルティング

- サンプリング事業に関するコンサルティング
- ルートサンプリング開発コンサルティング
- サンプリング新規事業コンサルティング

サンプリング開発

- ルートサンプリング開発
- サンプリング事業開発・運営受託
- 街頭サンプリング事業開発・運営受託

こんな悩みを解決します◎

サンプリングをどう活用したら良いか分からない

サンプル品をターゲットに届けたい方はサンプリング.jpにご相談ください。
セールスプロモーションには統一された成功する方法はありません。
それぞれの販売促進活動の目的、タイミング、場所、ターゲット選定、他のプロモーションとのバランスなどの沢山の要素を丁寧に検討するかし解決方法はありません。一緒にあなたのサンプリングを活用する方法を考えましょう。

サンプリングの品質管理がしたい

残念ながらルートサンプリングや街頭サンプリングには品質管理=QCをするオプションが今まではありませんでした。それが理由でサンプリングをプロモーションに取り入れられなかった方はサンプリング.jpにご相談ください。
サンプリング.jpでは他社に発注したサンプリングのQC部分だけを発注することも可能です。絶対に失敗できないサンプリングにいかがでしょうか。

サンプリングに効果があったかどうか分からない

いつもやっているサンプリングは効果があったかどうか分かっていない…
そんな方はサンプリング.jpにご相談ください。
せっかくターゲットが一番近い場所でサンプリングしても、配布して満足しては効果があったかどうか分かりません。
サンプリングのリターンを得る仕組みを一緒に考えましょう。

自社ルートの売りを増やしたい

ルートサンプリングを運営しているが品質管理が問題となっていて、いまいち売れ行きが悪い。そんな方はサンプリング.jpにご相談ください。
サンプリング.jpでは自社ルートを運営されている方へもサンプリング・コンサルティングを行っています。サンプリングQCRサービスを通じての品質向上や収益性の向上、ルートの販売促進活動支援などを行っています。
運営者自身では気づきにくかった問題点も発見が可能です。
もっと、もっとサンプリングを効くメディアにしたいサンプリング.jpの真剣な気持ちを受け止めてください。サンプリング業界を一緒に良くしましょう!

サンプリング情報をもっと告知したい

せっかくサンプリングをしてもババリシティがとりにくい、そんな方は今すぐサンプリング.jpにご相談ください。
サンプリング.jpはサンプリング専門の情報ポータルサイトです。どんなささいな情報でもサンプリング関係の話題ならば大歓迎です!
また、サンプリング.jpに発注したサンプリングは必ず記事として掲載されることをお約束いたします。サンプリング専門の情報ポータルサイトを運営するサンプリング.jpならではのサービスを受けてください。

新規事業開発にサンプリングを考えている


企業だけではなく、地方自治体や商店会の皆様、活性化と事業開発としてサンプリングはいかがでしょうか? そんなお悩みをお持ちの方はサンプリング.jpにご相談ください。サンプリング.jpではサンプリング・コンサルティングのみならず新規事業開発の受託もしております。
サンプリングはサンプリングを受け取られた消費者の方、サンプルを配布した企業の方、そしてサンプルを配布するルートの方全員にメリットがある素晴らしいプロモーションです。一緒にwin!×win!×win!の関係を作りませんか。

今すぐサンプリングを発注したい!

そんな方は今すぐサンプリング.jpにご相談ください。サンプリング.jpには沢山のサンプリング情報があります。最適なサンプリングが必ずあります。

その悩みは サンプリング.jp が解決します。

 **サンプリング.jp**
<http://www.sampling.jp>

oohto corporation 
事業社名：株式会社 オーツー
〒150-0021 東京都渋谷区恵比寿西2-6-3-504
URL：http://www.ooh.to
e-mail：info@ooh.to Tel：03-5728-2866
事業内容：IT事業開発 SP媒体開発+販売
マーケティングコンサルティング

since september 2000 ver09March-02