特別版

できる®

販売促進

メディア活用編

株式会社インプレス 営業統括部&できるシリーズ編集部

出版社のメディアパワーと
編集ノウハウで

**貴社の課題解決を
強力にサポート!!**

シリーズ
7000万部
突破※1

売上
No.1※2
ベストセラー

インプレス

※1：当社調べ　※2：大手書店チェーン調べ

本書の読み方

レッスン

見開き2ページを基本に、必要な知識を簡潔に解説

●サービスの概要が分かりやすいタイトル
どのようなサービスか一目で分かるタイトルがついています。

●サービス名で引けるサブタイトル
レッスンにサービス名がそのまま表示されているので、調べやすくなっています。

右ページのつめでは、知りたいサービスでページが探せます。

ヒント

インプレスのサービスを活用するときに、知っておいてほしい知識や情報を解説します。

Point

レッスンの要点をていねいに解説。レッスンで解説している内容をより深く理解することができます。

解説

イラストをメインにサービスの概要を分かりやすく解説します。

テクニック

レッスンの内容を応用した、ワンランク上の使いこなしワザを解説しています。

※ここで紹介している誌面はイメージです。本書の内容と一部異なる場合があります。

●本書に掲載されている情報について

本書に掲載されている情報は、2015年7月現在のものです。本書の発行後に、情報が変更されることもあります。

「できる」「できるシリーズ」は、株式会社インプレスの登録商標です。

Copyright © 2015 Impress Corporation. All rights reserved.
本書の内容はすべて、著作権法によって保護されています。著者および発行者の許可を得ず、転載、複写、複製等の利用はできません。

まえがき

「販売促進」と一口に言っても、「店頭販促」「販売支援」「イベント開催」「ノベルティ展開」「メディア対策」など、その領域は広く、また、さまざまな手法があります。「販売促進」に携わる方々は、商品・サービスを訴求するための最適解を日々求めていらっしゃるかと思います。

販売促進を進めるうえで大切なのは、「お客様に製品・サービスの特長をしっかり理解していただいて購買につなげる」ことですが、そのための施策を検討するときに「制作がわかる相談相手がいない」「いいアイデアがでてこない」「多角的に販促を展開するための社内リソースが足りない」などのさまざまなお悩みに直面されているのではないでしょうか。

われわれインプレスは書籍や雑誌の発行、Webサイトの運営などを通じて、常に製品やサービスを利用するお客様の目線から、最新の情報を発信し続けています。それらの活動のなかで得た経験、ノウハウや、弊社のメディア・サービスそのものをメーカー様の販売促進活動にお役立ていただければ、という思いで、販促支援事業を行っております。

本書は、一般的な外部制作会社とは一味違った「メディア社インプレス」がご提案する販促施策の特長をご紹介した小冊子です。本書をきっかけに、インプレスが展開する販促施策について興味を持っていただければ幸いです。

2015年7月　株式会社インプレス　営業統括部

目　次

できる販売促進　メディア活用編

1 販売促進プランの悩みとは？ <既存の販促施策の課題> …… 2
2 インプレスの販促施策でできることとは？ <メディアのコンテンツ力> …… 4
3 インプレスの販促施策のすぐれている点とは？ <依頼するメリット> …… 6
4 実際に販促施策を進めるには <納品までの流れ> …… 8
5 納品されたコンテンツを活用するには <コンテンツの展開例> …… 10

販売促進プランの悩みとは？

既存の販促施策の課題

販売促進と一口にいっても、やるべきこと、課題はたくさんあります。ここでは販売促進のよくある悩みについて、問題点と対策について紹介します。

お客様に魅力が伝わらない！

「自社製品の機能や魅力を伝えるため、製品パンフレットやWebサイトを作っているが、なかなかお客様に伝わらない……」。貴社では、そんなお悩みをお持ちではないでしょうか。それはすべて自社の視点で作ってしまっているため、お客様が本当に知りたい情報が抜け落ちていることが原因かもしれません。また、制作を委託している業者が、貴社の製品やサービスについて理解が浅く、伝えたいことを十分コンテンツに反映できていない可能性もあります。

インプレスの「コンテンツ力」で解決！

HINT! 自社で作ることのリスク

自社内ですべての制作を行うと、「内容が自社目線に偏ってしまう」というリスクと、慣れない制作に時間をとられてしまい、「本来の企画検討に時間を割けない」というリスクが伴います。そういったリスクを回避するためにも、お客様に近い第三者目線を持った制作のプロにご相談ください。

HINT! デザイン会社だけではコンテンツが作れないこともある

パンフレットや自社Webサイトの制作をデザイン会社に発注する会社様も多いかと思われますが、デザイナーはあくまでもデザインのプロでありコンテンツ制作のプロではありません。デザインは綺麗にまとまっているのに知りたいことが書いていない、製品の魅力が今一つ伝わってこない、悪くないけど良くもない……そんな漠然とした不安を感じたら、それはデザインの影に隠れてコンテンツの中身が不足している恐れがあります。そのような場合でも、既存の情報を整理・補足しつつ、実のあるコンテンツを追加し、デザインをそれに合わせて調整するだけで、見違えるような説得力を持った販促物に生まれ変わらせることも可能です。

新製品が売れない！

営業担当には、新製品のレクチャーをしっかりして、製品に関する知識は大丈夫なはずなのに、なぜか販売につながらない。それは製品の伝えるべきポイントがずれていることが原因かもしれません。また、営業担当に多くの情報を渡しすぎて、正しく営業できていないことも考えられます。

インプレスの「企画力」で解決！

問い合わせが減らない！

すべての機能を網羅したマニュアルや説明書を用意しているのに、「サポートセンターへの問い合わせが減らない」「顧客満足度が向上しない」という課題が発生するのは、制作したコンテンツがただの機能紹介で終わっていることが原因かもしれません。また、マニュアルにお客様が必要なことが書かれていなかったり、詳しく書くあまり専門的すぎてわかりにくい表現や記述になっていたりすることが考えられます。

インプレスの「専門力」で解決！

HINT! 売りとなるポイントをしっかり絞る

新製品にはいくつも新機能が追加されていることが多いですが、お客様に響くポイントを絞って訴求しないと、新製品の良さが薄まってしまいます。

HINT! お客様は説明書を読まない？

分厚い説明書はなかなか読んでもらえません。かといって説明書を省略してしまうとクレームにもつながる可能性があります。説明書とは別の役割をもったコンパクトな冊子を準備するなどの工夫が効果的です。

Point 「情報を伝えるプロ」に相談してみよう

新製品や新サービスが出るたびに、その機能や特長をどうやってお客様に伝えて販売につなげていくか、販促ご担当者様はお悩みだと思います。また、せっかく作成した販促物やマニュアルがただ単に事実関係を並べただけの内容では、お客様に伝わりません。新製品や新サービスを魅力あるものとして伝えるには、情報の整理が不可欠です。販売促進プランで悩んだら、「情報を伝えるプロ」であるインプレスに相談してみてください。

レッスン
2

インプレスの販促施策でできることとは？

メディアのコンテンツ力

インプレスは雑誌や書籍をはじめ、多様なメディアを展開しています。ここではインプレスの販売促進施策の特長と、出版社に制作を依頼するメリットを紹介します。

お客様に伝わる、わかりやすいコンテンツの制作

インプレスは、「できる」シリーズで培われたわかりやすく伝えるノウハウや、IT・デジカメ・車・ゲーム・家電といった各ジャンルの専門的・先進的な知識を持つ著者の協力のもと、お客様やメーカー様の声を真摯に受け止めたコンテンツを20年以上に渡って作り続けてきました。貴社がお客様に伝えたいメッセージを、メディア社ならではの経験と技術でコンテンツに落とし込み、しっかりお届けすることができます。

HINT! インプレスグループは「トータルメディア」グループ

インプレスが所属するインプレスグループは、「IT=インプレス」、「音楽=リットーミュージック」、「山岳・自然=山と渓谷社」など、さまざまなジャンルでのトッププレイヤーが集まるトータルメディアグループです。

▼インプレスグループのメディア&サービス
http://www.impressholdings.com/brand/index.htm

HINT! パソコン入門書の元祖「できる」シリーズ

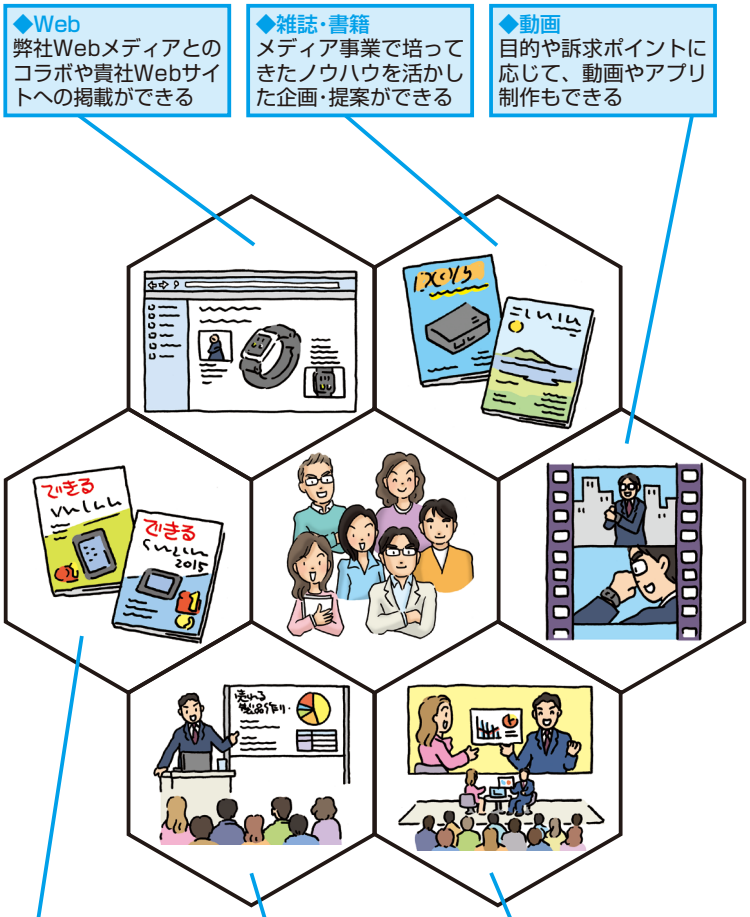
「できる」シリーズは累計発行部数7000万部を誇る、パソコン入門書の元祖です。操作手順を完全再現しているので、製品・サービスの良さを、誌面を通じて疑似体験していただけます。このような「できる」シリーズの特長を生かして、貴社販促活動に最適化したオリジナルの「できる」をご提案いたします。

HINT! 月間1億5,000万PVを誇る老舗ニュースメディア「Impress Watch」

「Impress Watch」は1996年2月の「INTERNET Watch」創刊から始まった老舗のニュースメディアです。時代のニーズに合わせて対象分野を拡大し、現在はITからコンシューマーエレクトロニクスまで11分野の情報を毎日発信しています。この集客力と発信力を生かしたタイアップ記事や広告のご提案も可能です。

専門性の高いさまざまなメディアを使った展開

インプレスは、「できる」シリーズなどの書籍、「デジタルカメラマガジン」などの雑誌、「Impress Watch」などのWebメディア、といった幅広いジャンル、媒体でメディア展開しています。それらの専門性の高いメディアを使って、さまざまな層のお客様にリーチすることができます。



HINT! メディアミックス展開も可能

インプレスでは、専門メディアならではの見識を生かしたタイアップ記事やコラボサイトも制作いたします。また、複数の専門メディアを横断的に組み合わせた施策を行うことで、より幅広いお客様への訴求が期待できます。

HINT! B to Bマーケティングに関する課題解決も支援

インプレスではコンシューマ向けメディアだけでなく、IT担当者やWeb/ネットショップ担当者などを対象にしたメディアを展開しています。また、それらのお客様DBや編集力を生かしたB to Bマーケティングやリード獲得支援も行っています。

Point

出版社ならではのコンテンツによる販促支援

インプレスは創業以来、雑誌や書籍、Webメディアをはじめとした多種多様なメディア事業を展開してきました。累計発行部数7000万部を誇る「できる」シリーズや、専門性の高い「デジタルカメラマガジン」「Impress Watch」などで培ったノウハウ・企画力を生かし、貴社が抱えている課題解決を支援いたします。

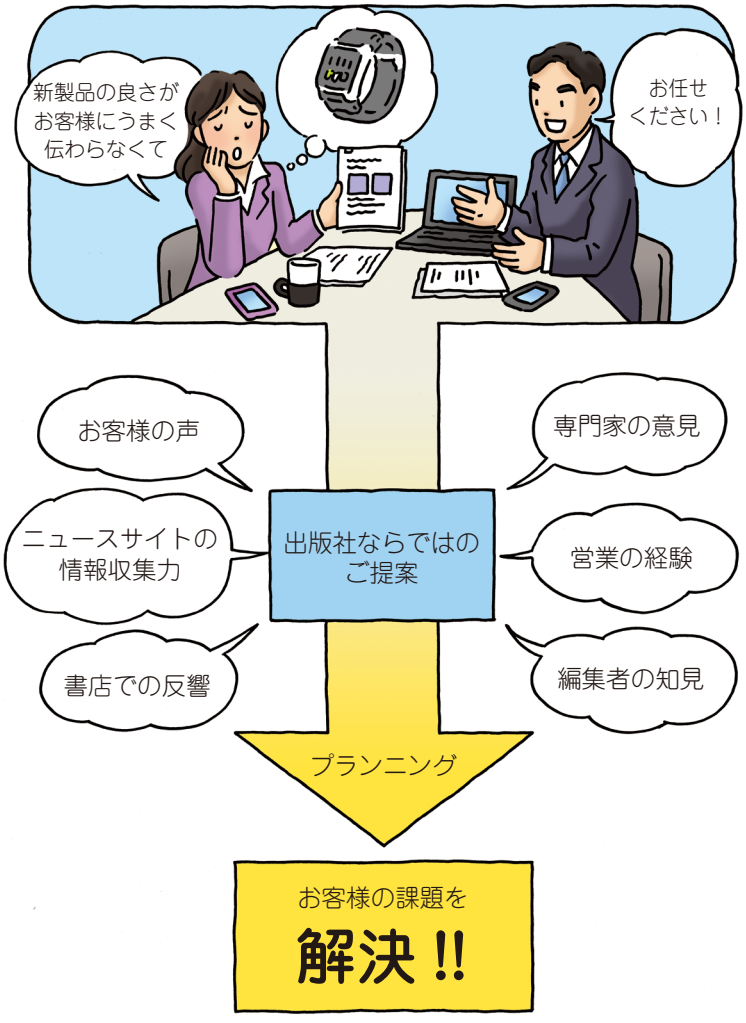
インプレスの販促施策のすぐれている点とは？

依頼するメリット

インプレスにコンテンツ制作の依頼をいただくと、さまざまなメリットがあります。商業出版にも携わる編集者と、造詣が深い著者、熟練のデザイナーがお助けします。

お客様が求めているものを「形」にする提案

インプレスでは、お客様の「困った！」を的確に分析し、どういったコンテンツでの販売戦略がより効果的かをプランニングして、最適なコンテンツをご提案いたします。



HINT! 「どのコンテンツにすればいいか？」の検討も任せられる

良いコンテンツ制作には過去の実績だけでなく、あらゆるジャンルの経験が必要です。ご相談いただいた製品の訴求をWeb、書籍、小冊子、動画、イベント、セミナーなど、どのコンテンツで展開するのが効果的かを多角的に判断し、貴社に最適な販促施策をご提供いたします。

HINT! 「インプレス」名義のコンテンツを制作することもできる

作成するコンテンツは、「インプレス」名義で制作し、貴社が配布することも可能です。たとえば、貴社制作のマニュアルでは伝えづらい裏ワザ的な活用方法をインプレス名義のコンテンツとすることで、貴社のサポートの責任範囲から切り離しつつ、お客様が製品に感じる別の魅力を最大限に引き出すことも可能となります。この場合、コンテンツの著作権はインプレスに帰属しますが、貴社の二次利用や配布などの利用権は柔軟に対応できます。詳しくは営業担当者にお問い合わせください。

知識と経験豊かなスタッフが担当

専門知識が豊富な編集者や筆者陣が、貴社製品やサービスの訴求ポイントを確実に押さえて、「社員教育マニュアル」や顧客満足度の向上につながる「販促用小冊子」、「タイアップ出版物」を作成します。

お客様目線でコンテンツを制作

機能紹介を中心としたマニュアルや販促物ではなく、お客様の「やりたいこと」目線で企画・制作するため、お客様が本当に知りたいことに応えるコンテンツができあがります。こうして作られた販促物は、潜在ニーズを掘り起こして拡販につなげるほか、貴社の製品やサービスに対する理解を助け、購入後の顧客満足度の向上やアフターセールスにもつながります。

HINT! 各分野の第一人者によるコンテンツ制作が可能

インプレスは専門出版やITニュースサイト事業を通じて、知識と経験の豊富な各分野の第一人者を擁しています。専門性の高いコンテンツの制作や、業界に影響力を持つ方による説得力のある製品レビューといったご要望にも、最適な人材をご提案することができます。

HINT! お客様目線のコンテンツ制作に最適な「できる」シリーズ

「できる」シリーズは、お客様が追体験できるように、仮想のお客様を想定して、そのお客様が実際に操作する過程を再現しています。また、編集はお客様と同じ操作を行い、どこでお客様が迷ったり困ったりするかを実際に体験し誌面に反映します。そして、著者はコンテンツ全体を把握して、あらゆる側面から検討した原稿を執筆します。あくまでお客様視点にこだわって作るこの手法は、たくさんのお客様に受け入れられています。

Point

お客様が求めているものをお客様目線で専門スタッフが作成

創業以来、雑誌、書籍、Webメディアをはじめ、多種多様なメディア事業を展開してきたインプレスでは、貴社が抱えている課題を、どのコンテンツで展開すれば良いかを的確に判断し、最適なコンテンツをご提案します。コンテンツの制作には専門知識豊富な編集者や筆者陣が当たり、信頼性の高い内容に仕上げます。また、お客様目線で誌面を制作するため、お客様が迷うことなく読み進められます。

レッスン
4
実際に販促施策を進めるには

納品までの流れ

納得のいくコンテンツを効率よく制作するには、段階を踏む必要があります。このレッスンで、販促施策の企画から実施までのの流れを見てみましょう。

1 製品やターゲットをヒアリングする

❶貴社にインプレスの営業が伺う

内容によっては制作担当やデザイナーが同行する

内容に応じてその場でご提案や質問をする場合もある

❷訴求する製品・サービスとターゲットなどをヒアリング

2 企画案とお見積を提出する

1週間程度のお時間をいただき、企画とお見積を作成し、再度ご提案に伺う

企画案とお見積とおおまかなスケジュールをご提出

企画や金額感が合わない場合は、再度ご提案する

HINT! 小冊子でもWebコンテンツでも企画の進め方はほぼ同じ

制作させていただくコンテンツは、小冊子であってもWebコンテンツであっても進め方は基本的には同じです。なにをお客様に一番伝える必要があるのか、そのためにはなにから説明していけば良いのか、製品の特徴とターゲットをヒアリングさせていただき、最適なコンテンツをご提案いたします。

HINT! 貴社製品・サービスを解説した書籍を市販流通させるには？

貴社の製品・サービスを解説した書籍・雑誌を書店やAmazonに流通させたい場合は、このレッスンの流れとは多少異なります。最初のご要望や製品の訴求ポイントといったヒアリングをさせていただいたのち、インプレス社内で書店流通のために必要な市場調査、書籍仕様と製造部数の検討といった調整を経て、内容案とお見積をご提示させていただきます。また、弊社名義の出版物となるため、すべてのご要望にお応えできない場合もございます。詳しくは担当営業にご確認ください。

3 ご発注をいただく

企画を決定いただく

正式なお見積と詳細なスケジュールをご提出

お見積有効期限内に発注書をいただき、制作を開始する

4 コンテンツを制作する

決定した企画を元に制作を開始する

❶コンテンツの初校を制作してご提出

初校のご確認とご要望をお戻しいただく

❷ご要望を元に再校を制作してご提出

再校をご確認いただきご承認いただく

注意 制作途中での仕様変更のご要望や、予期せぬトラブルが発生した場合は、スケジュールの修正をご相談させていただく場合があります。

小冊子の場合は、ご承認いただいた内容で印刷工程に入る

5 コンテンツをご納品する

小冊子などの場合は納品日にご指定の場所に届く

Webタイアップ記事の場合はご指定の日に掲載される

HINT! 制作にかかる期間は？

作成するコンテンツによって制作期間はまちまちですが、ご発注からご納品までの期間で、数十ページの小冊子の場合は2か月程度、Webのタイアップ記事の場合は1～2週間程度で作成いたします（貴社でのご確認にかかる時間によって前後します）。また、新製品の発売に合わせてご納品といったご要望にも、都度新製品の情報をご提供いただきながら制作を進めるといった細やかな対応も可能ですので、お気軽にご相談ください。

HINT! さまざまなメディア展開もできる

ご依頼を受けて作成したコンテンツは、貴社のご要望に合わせて、他のメディアに展開することも可能です。たとえば、新製品の情報をWebで公開して定期的に更新、それらの情報をまとめた小冊子を作成するなど、各メディアの特徴を活かして多角的に展開することもできます。

Point

内容案のご提示から校正・納品までご要望に沿って作成

コンテンツ制作の流れは、まず内容をヒアリングさせていただき、それをもとに弊社の編集部にて内容を検討します。その後、作成するコンテンツのジャンルや企画案、目次案をご提出します。ご発注いただくと、すぐに制作に取りかかり、ラフ出しや初校、再校など各段階でご確認いただきながら、スケジュールに合わせてご納品します。

納品されたコンテンツを活用するには

コンテンツの展開例

コンテンツはスケジュールに合わせて指定場所に納品したり、実施されたりします。ここでは、小冊子ご納品後の展開と用途の一例をご紹介します。

店頭での配布物

同じような製品が陳列されている店頭では、一目で製品に興味を持ってもらうことが重要です。機能や特長をより分かりやすく解説した冊子を製品の近くに置くことで、対象製品を際立たせる効果があります。

製品同梱の解説書やノベルティ

購入特典として製品に同梱したり、その場でお渊ししたりすることで、お客様のお買い得感を増幅させます。お客様は購入後操作に不安な箇所があっても同梱冊子で解決できるので、安心感も得られると同時に、問い合わせ窓口の稼働を減らす効果もあります。

HINT! ダイレクトメールに同梱して配布することもできる

店頭では配布物をお客様に直接手渡すことができますが、店頭に来ることが難しいお客様にはダイレクトメールに配布物を同梱することで、同等のサービスを提供し、購買意欲を高めることも可能です。

HINT! 特別なコンタクトに対する特典としても利用できる

提供する製品やサービスが納品という形ではない場合もあります。セミナー参加や見積依頼・資料請求といった特別なコンタクトに対する特典としても利用でき、また、集客用途として活用することで、歩留まりの改善や向上にも役立てることができます。

HINT! 他にはどんな展開があるの？

企画記事やタイアップ、既存のコンテンツの抜き刷りをした冊子なども可能です。従来の出版社としての広告や、販促に適した書籍の特別価格での販売などにも柔軟に対応させていただきます。

店舗販売員や社員向け業務マニュアル

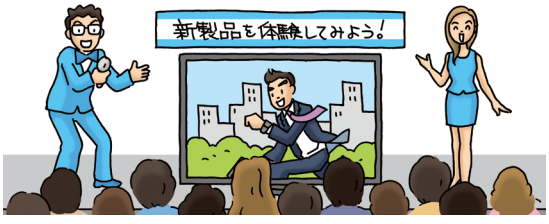
社内システムの操作方法など、従業員向けマニュアルの企画・制作にも対応いたします。わかりやすい社内マニュアルを展開することで、新入社員や代理店といった販売パートナーにおいても業務システムをより使いこなすことが可能です。

アフターサポート用のマニュアル

機能解説ではなく、お客様が知りたいこと・やりたいことの目線で作られたマニュアルを提供することで、カスタマーサポートへの問い合わせ件数を減らせるなど、サポート軽減につなげることが可能です。

テクニック 専門性の高い第一人者が出演するイベントもできる

雑誌に登場する人気のライターなどを講師として、全国でセミナーや製品体験会などのイベントを開催することもできます。実際に製品を使ってもらったり、直接講師から解説してもらうことで、ブランド向上やお客様の製品理解をさらに深めることができます。



HINT! コンテンツはOEM提供もできる

完成物はインプレスの会社名を明記しないOEM（相手先ブランド供給）でのご提供も可能です。書籍や雑誌のブランドを利用したコンテンツだけでなく、お客様のご要望に応じた形でオリジナルコンテンツを制作いたします。

HINT! 企画、集客、運営まで一貫して対応

イベントは専門知識の深い編集部が企画内容の検討から運営まで対応いたします。開催告知や参加者の募集、実施レポートなどを弊社の雑誌、ニュースサイトなどの各メディアでも掲載することで、効果的な訴求を図ることも可能です。

Point 販売促進からお客様サポートまで幅広い用途で展開できる

製品・サービスの特徴や魅力、使い方が簡単に理解できる分かりやすいコンテンツを制作することで、販売促進からお客様サポートまで、幅広い用途に展開することが可能です。企業向け制作物を数多く制作してきたインプレスが、貴社の課題に合った最適な内容案をご提案いたします。

できる 販売促進
メディア活用編

編集 ―――――― できるシリーズ編集部
執筆 ―――――― 株式会社インプレス　営業統括部
本文イメージイラスト　原田 香
シリーズロゴデザイン － 山岡デザイン事務所
カバーデザイン ――― 鳥海稚子（Office ZASSO）
DTP制作 ―――――― 有限会社クロックワークス
印刷所 ―――――― 株式会社廣済堂

Copyright © 2015 Impress Corporation. All rights reserved.

本書の内容はすべて、著作権法によって保護されています。著者および
発行者の許可を得ず、転載、複写、複製等の利用はできません。

「できるサポート」では、本書に関するお問い合わせにはお答えしておりません。
あらかじめご了承ください。

2015年7月　初版発行

発行　株式会社インプレス
〒101-0051
東京都千代田区神田神保町一丁目105 番地

インプレスのコンテンツ制作実績のご紹介

弊社がこれまで制作した実績例をご紹介いたします。下記以外にも多数実績がございます。
ご関心がある施策、ジャンルなどをお教えいただければ、それに合った実績をご案内いたします。
お気軽にお問い合わせください。

販促・営業支援

●クライアント
シスコシステムズ 様
●施策名
できるWebEX スタートガイド
●仕様
B5変型、24ページ

Web会議システム「Cisco WebEX」の利用方法を分かりやすく解説。システムの販売代理店用の提案ツールとしてご活用。

販促・営業支援

●クライアント
旭エレクトロニクス 様
●施策名
Widnows Server 2012 R2 乗り換えガイド
●仕様
A5正寸、16ページ

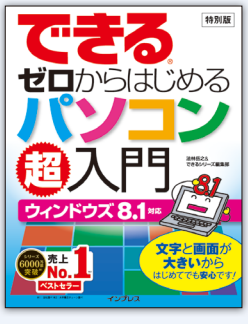
古いサーバーを使い続ける危険性やWidnows Server 2012 R2への乗り換え方法を解説。営業用ツールとしてご活用。

製品同梱

●クライアント
カシオ計算機 様
●施策名
年賀状イラスト集
●仕様
B5正寸、112ページ

ハガキ＆フォトプリンター「プリン写ル」で利用できる年賀状用素材データ集。購入特典として製品に同梱。

購入特典



●クライアント
ジャパネットたかた 様
●施策名
できるゼロからはじめるパソコン超入門 ウィンドウズ 8.1対応
●仕様
B5変型、256ページ

パソコン初心者向けにWindows 8.1の使い方を丁寧に解説。ジャパネットたかた様でパソコンを購入された方への購入特典としてご利用。

動画・アプリ制作

●クライアント
NECパーソナルコンピュータ 様
●施策名
動画なび
●仕様
動画・アプリ制作

NEC製パソコンの操作方法を動画で解説。動画制作からWindows ストアアプリの開発まで一貫してインプレスにて担当。

イベント開催

●クライアント
インテル 様
●施策名
全国出張！自作PCまつり
●仕様
告知・企画・トークセッション・製品実例紹介など

お客様との交流や意見交換の場をご提供。テクニカルライターを講師として招き、セミナーやイベントを開催。さまざまな形でご支援いたします。

できる 販売促進 メディア活用編

非売品

会社名	**株式会社インプレス** Impress Corporation
U R L	http://www.impress.co.jp
所在地	〒101-0051 東京都千代田区神田神保町1丁目105番地 神保町三井ビルディング
グループ会社	株式会社リットーミュージック 株式会社山と溪谷社 株式会社エムディエヌコーポレーション ほか

［お問い合わせ先］

株式会社インプレス 営業統括部 営業3部
TEL : 03-6837-4631／FAX : 03-6837-4648
e-mail : ad-sales@impress.co.jp
URL : http://ad.impress.co.jp

- オールカラーの紙面でわかりやすく解説
- レッスン単位でステップアップ学習できる
- 各レッスンごとに重要ポイントを掲載
- 関連知識をヒント形式で解説

株式会社インプレス