

読むだけで、元気になるレポート

パートナー 村松 達夫

皆さん、こんにちは。うだるような暑さですが、逆にクーラー病にならないように気をつけたいですね。さあ今月もご笑読頂ければ幸いです。

【今月の発見】

反応率アップ！「お忘れではありませんか？」攻撃！

今回は一般的に反応が低いと言われるDM（ダイレクトメール）について、カンタンに反応率をアップさせる方法を発見しましたのでご紹介したいと思います。

その方法を一言で言うと、

「一度送った先にあきらめ悪く、全く同じ内容のDMを2、3度送ること」
です。

普通の常識ではDMを出して反応がないと「嫌がられているのかな？」などと消極的に考えてしまい、新しい名簿の入手やDMのコピーの改善に力を注ぎますが、実は全く違うんです。全く同じ名簿に全く同じDMを「お忘れではありませんか？」の一文を冒頭に書き加えて送るだけで反応率を高められるのです。

この不思議な顧客心理を下記のように「仮説プロセス」でまとめてみました。

- 1回目：「あ、面白そうだな、またあとから申し込もうかな？」と思うものの、実際はそのまま書類等に埋もれてしまい、ほとんどの人は忘れてしまうのです。
↓
2回目：「あ、そういえば、これ申し込むんだっけ？忘れていた。」と申し込む人と、記入だけして、返信を忘れる人に分かります。
↓
3回目：「あ、そうそう、返信するのを忘れていた。スグ送ろう」とうっかり忘れの人もこれで返信します。

これは私自身が実践してみて効果は実証済みです。具体的な数値を言いますと、1回目送った時点では反応率9%だったのが、2回目送った時点で反応率35%となったのです。

こんなわけで売上アップのチャンスはスグ目の前にあるということをシェアさせて頂きました。