



お客様の声

A社 全国展開するアパレルショップ様

Interview

平素よりパンフレットやチラシは印刷しておりますが、DMのような販促ツールを効率よく、しかも効果的に発送したいと考えておりました。

## バリアブル印刷

概算価格

オフセット印刷との価格競争をするのではなく、バリアブル印刷のメリットを生かす、ご提案を致しました。

結果、お客様の顧客情報を活用することで、費用対効果の高い結果をもたらしました。

### お客様の声

今迄、DMは全店舗同じ内容で印刷していましたが、セール品だけを購入するお客様が多く、売り上げアップに繋がらないお店もありました。

今回、会員さまの情報を元にお客様一人一人に合わせたDMを作る事で、セール品以外の購入も増え、足が遠のいていたお客様を呼び戻すきっかけにもなり、全店舗で売り上げが大幅に増えました。

また、余分な印刷の在庫を抱える事も無くコスト削減にもつながり、費用対効果が高い結果となり大満足です。

### ご要望

11月のブラックフライデーに合わせて、大きなセールを行います。

そこでメール・DM会員様に、よく利用する店舗毎の情報と、購入頻度に応じた特別な割引クーポンが付いたDMを送りたいと思います。

ただ、会員数が店舗毎に大きく異なるため、単純にバラバラの内容のDMを作るとコストが大きくなる為、無駄なコストを抑えて費用対効果の高いDMを作って欲しいです。

### 提案

バリアブル印刷で、会員の購入頻度・よく利用する店舗ごとに違う内容のDMを作るのはいかがでしょうか？

- ①お客様の年間購入額・頻度に応じた、割引クーポンを可変して印刷
- ②店舗毎のお得情報を可変して印刷

DMはがき  
イメージ

DMはがき  
イメージ

### 結果

**広告費の削減:** 無駄な印刷をする必要が無かったため、店舗の規模に応じた広告費で訴求が出来た。

**売上UP:** お客様ごとに割引率を設定した為、セール品と一緒に通常価格の商品も多く購入して頂くことができ、セール品以外での売り上げも確保でき、売上アップに繋がった。