

目の悩みに新聞でアプローチ

ロート製薬株式会社
マーケティング&コミュニケーション部 MC1G
上田 長寛 氏 (うへだ・おさひろ)

当社の高価格帯目薬「Vロートアクティブプレミアム」と機能性表示食品V5粒を同時に掲載した事例をご報告いたします。

「Vロートアクティブプレミアム」は、年齢によって小さな文字がかすんだり、ピントが合わない、数字を読み違えることがある、などのかすみ目の症状を治すため、ピント調節機能を改善する成分や代謝へアプローチする成分、また、角膜へアプローチするビタミンAを最大濃度配合している目薬です。新聞広告掲載後から数量前年比34.4%増(インテージ調査:2023年3月27日から33週まで)となっており、掲載から非常に多くのお客さまに使用していただいております。

「ロート製薬は目薬の会社」と思われがちですが、かすみ目へのアプローチは目薬だけでなく、機能性表示食品でも行っております。

機能性表示食品V5粒は見る力を支える要素の一つである網膜に働きかけ、見る力

読売新聞 2023年10月11～13日付

をサポートするルテインとゼアキサンチンを配合している商品です。こちらに掲載以降非常に多くのお客さまにご購入いただき、1000万個以上の売り上げを達成、数量前年比34.7%増(同)と非常に好調に推移しております。

両商品は「新聞広告を見て商品を購入してみた」とご連絡いただくことが多く、お客さまの声からも新聞掲載で非常に多くの方々に情報を届けられているのだと実感

いたします。そんなお客さまからは非常にうれしい声をいただいております。80代のお客さまからは「飲み始めると病院の検査でも良く見えていると言われ、メガネの必要がないタイミングも増えた」(個人の感想)とお電話をいただくこともありました。

今後も引き続き、新聞掲載を通して多くの方々に商品を知っていただき、お客さまに喜んでいただける機会を作っていけたらと考えております。

新聞広告による「ブランド力」実感

有限会社エヌ・アール・シー 取締役企画営業部長
神庭 幸治 氏 (かみば・こうじ)

島根県内のディーラーから同僚と2人で独立し、新車・中古車販売専門店「NR-C」を2000年に創業しました。インターネットが社会に認知され、企業がホームページを立ち上げ始めた頃です。自動車もネットで購入する時代が来るとみて、「在庫を持たない販売店」をコンセプトに掲げました。

取引先の印刷会社からの勧めで地元の山陰中央新報に月決め広告を掲載してみました。すると、ディーラー時代のお客さまが「独立したんだ」「新聞に載っていたね」と次々と訪れてくださったのです。広告を出すたび、当社で自動車を買ったお客さまにオイル交換などのアフターサービスで足を運んでいただけることも分かってきました。もともと充実させていたアフターサービスを広告でフォローすることができました。

お客さまにとって、新聞広告を掲載して

いる店で自動車を買っているということが、一種のブランドになっているように感じています。長年、広告を出し続けることによって、お客さまの安心を勝ち取れているように思います。

今、流行しているインターネット広告は、お客さまの側で情報が正しいかどうか判断する必要がある上、情報量が多すぎるという難点があるように感じます。新聞は適正な情報量で、「正しい情報が載っている」という安心感が最大の強みです。

間もなく創業から四半世紀を迎えます。当社で自動車を購入したお客さまのお子さんに車を買っていただいたり、「免許を返納したよ」と連絡を受けて自動車を引き取ったり、家族ぐるみでお付き合いするお客さまが増えました。長年にわたってお客

山陰中央新報 2023年10月27日付など

まのライフステージに携わることができています。今でも広告を出す「頑張っているね」と声をかけていただけることがあり、お客さまとのコミュニケーションツールにもなっています。

当社では営業スタッフにノルマを課していません。というのも目先の数字に追いかけるより、お客さまのためだけを考えて提案をした方が最終的に伸びるからです。数字を意識せずとも売れるのは、広告が陰ながらセールストークの役割を果たしてくれているからだとも感じています。