

EVENT

SALE

BRANDING

FAIR

SEILOOサイト 店舗での企画活用方法

ブランド・メーカーに特化した企画



- ☑ 申込件数 少
 - ☑ 成約率 高
 - ☑ 客単価 高
 - ☑ 売上 低 利益 高
 - ☑ 広告費用対効果 高
- 推定売上対広告費 3 ~ 6%

= ターゲットが狭く絞られている

※高低は当社比によるものです。



テーマ・イメージ・ブランディングに特化した企画



- ☑ 申込件数 少
- ☑ 成約率 高
- ☑ 客単価 高
- ☑ 売上 低 利益 高
- ☑ 広告費用対効果 高

= ターゲットが狭く絞られている

※高低は当社比によるものです。

推定売上対広告費 3 ~ 6%



商品カテゴリーに特化した企画



- ☑ 申込件数 中
- ☑ 成約率 高
- ☑ 客単価 中
- ☑ 売上 中 利益 中
- ☑ 広告費用対効果 中
- ☑ 推定売上対広告費 5 ~ 8%

= ターゲットがある程度絞られている

※高低は当社比によるものです。



クリアランス・創業祭・決算セールなど価格訴求系の企画



- ☑ 申込件数 多
- ☑ 成約率 中
- ☑ 客単価 低
- ☑ 売上 多 利益率 低 利益額 多
- ☑ 広告費用対効果 低
- ☑ 推定売上対広告費 8 ~ 10%

= ターゲットが広範囲

※高低は当社比によるものです。
 ※紙チラシなど紙媒体比では圧倒的に
 SEILOOサービスが勝ります。



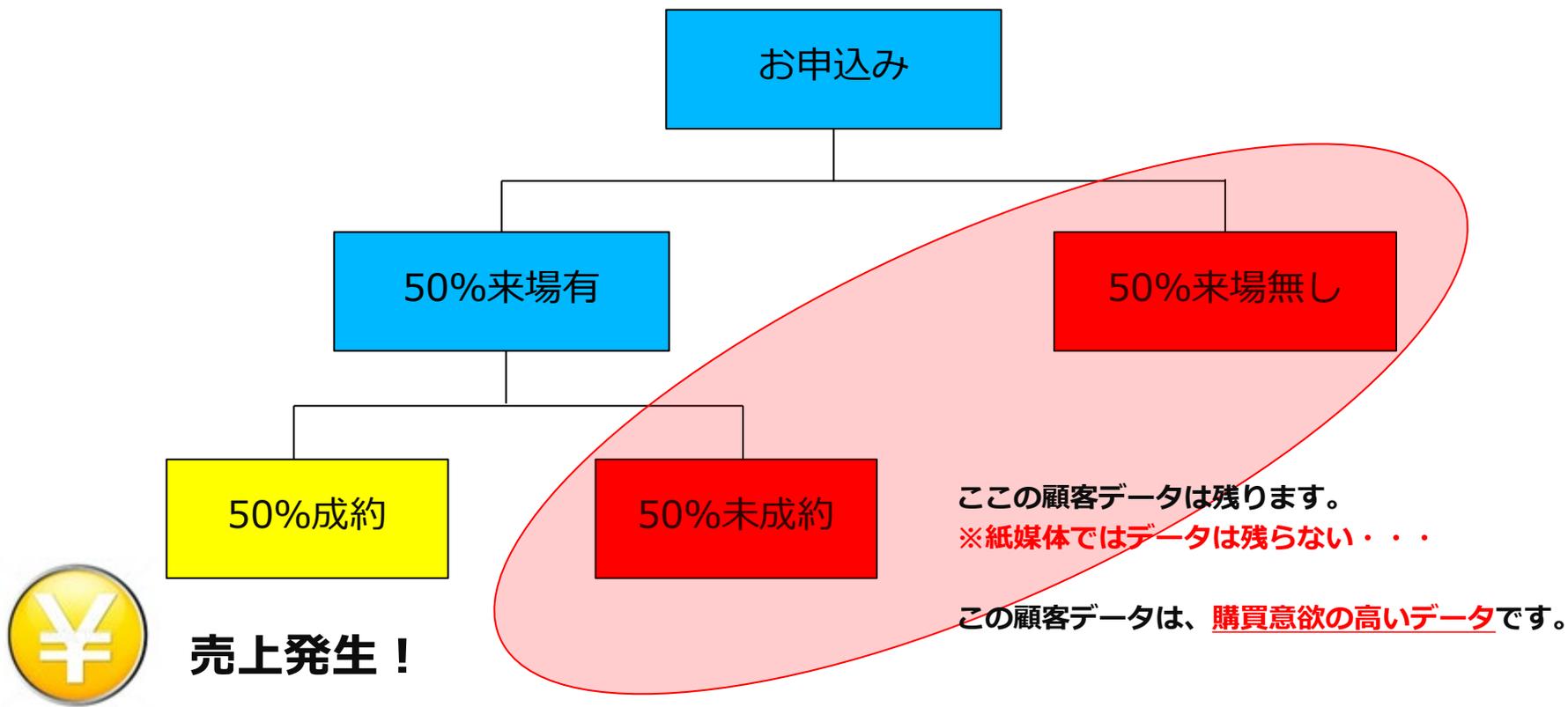
同店舗・同日で3種類のセールページを掲載！ ターゲットユーザーの入り口を多く設ける！



●月▲日(同日)の企画を3つ掲載。売り場は同じ店舗で！
各々のターゲットが絞られ成約率が高く、広告費負担率を下げ、売上額も確保！



- ※注意点
- ・上記例 3企画を1ページに集約しても申込み件数は伸びない。
 - ・専門性に特化したページでなければ申込件数は獲得しにくい。



SEILOOは成約に至らなかったお客様のデータが残ります。
必ずデータを蓄積してお店の財産として次回セールへDMを送るなど二次活用して下さい

□掲載方法や集客についてなど、スタッフまで、いつでもお気軽に、
メールやお電話でお問い合わせください。

- お問い合わせ先
株式会社ヘヤゴト 集客サポート事業部
 - 電話：03-5422-6101
 - メール：application@heyagoto.co.jp
 - 掲載・制作担当：鈴木
 - 営業担当：宮本・杉本

