

『人を動かすDM』と『行動導線プロモーション』で販売につなげる

# DMトータルプロモーション

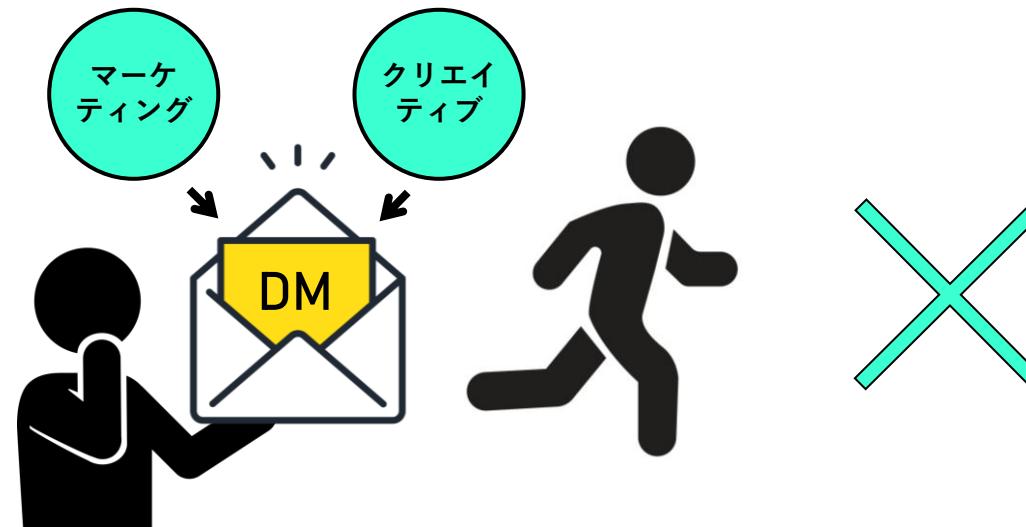
Presentation Sheet



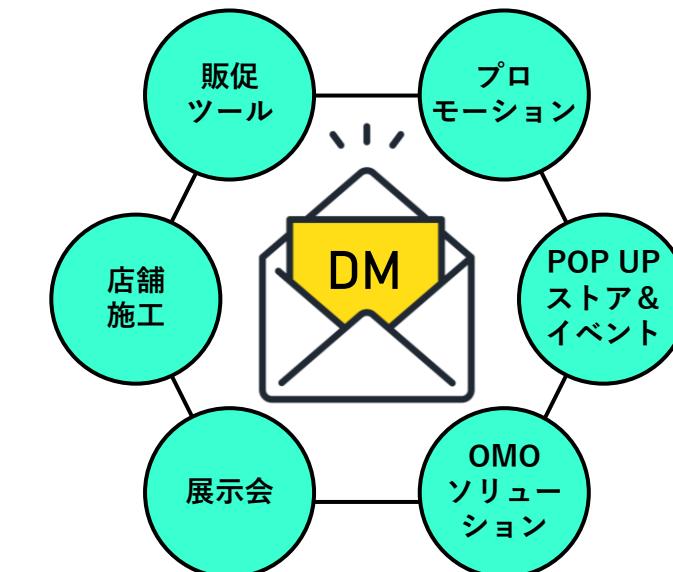
デジタルマーケティング全盛の今、DMによる顧客とのコミュニケーションが再び注目されています。顧客の手元にモノを届けられるというDM本来の強みに加え、データ分析や印刷技術の高度化により、より深いOne to Oneマーケティングを実現できるようになったことがその背景として挙げられます。

このDMの強み・進化とビーツ独自の強み活かすことで、貴社が求める成果を最大化する

## 『DMトータルプロモーション』をご提案します



ビーツ独自のマーケティングとクリエイティブによる  
人を動かす = 販売につながるDM



販促ツールからイベント、Web施策まで一気通貫の  
行動導線プロモーション

# ビーツは『DMトータルプロモーション』を実現する 一気通貫型パートナーです

1



## DM & 顧客行動 マーケティング

これまで実施してきたDMの検証、  
顧客データを基にしたターゲット分析  
に加え、店頭や展示会などリアル現場  
での顧客行動の知見を活かし、  
今、打つべきDMを立案します。

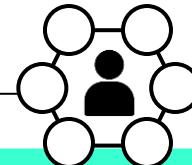
2



## 行動直結型 クリエイティブ

SPツールで培った「購入したくなる」  
「実際に行動に移すことができる」  
コピー・デザイン開発力をDMに活用。  
インパクトだけのDMや定型化されたDM  
とは一線を画し、成果につなげます。

3



## 行動導線 プロモーション

展示会や店舗施工、キャンペーン、  
サイネージなど幅広い事業領域により、  
DMと連動した立体的な施策設計が可能。  
購買までの行動導線を  
一気通貫でお任せいただけます。

# 調査・分析を基に打つべきDMを企画立案

## 市場調査・ターゲット分析



## 実施したDM結果からの分析



## 行動導線プロモーションでの知見



[企画立案]

## ターゲットセグメント

**Z世代やシニア層、かご落ちした方、新規入会された方などターゲットを選定し、響く訴求を導き出します**

## ✓ 実施タイミング策定

催事連動のほか、帰省を狙った夏休み前・年末前、サービス更新月など成果が高まるタイミングを策定します

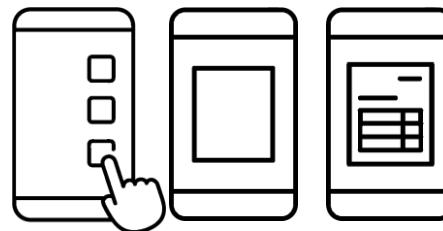
## ✓ キャンペーンやクーポン設計

行動していただくためのキャンペーンやクーポンを設計。  
利用有無による効果検証も行います

## バリアブル印字する情報

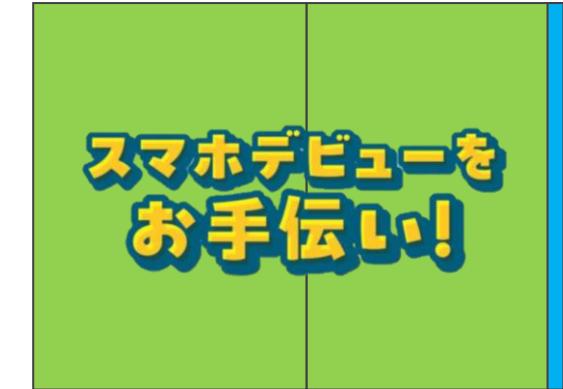
ご利用商品名やご利用年数、保有ポイント、メッセージ、  
ショップ情報など、顧客が自分ゴト化できる情報を掲載します

# 企画に沿ってターゲットに響くコピー・デザイン制作



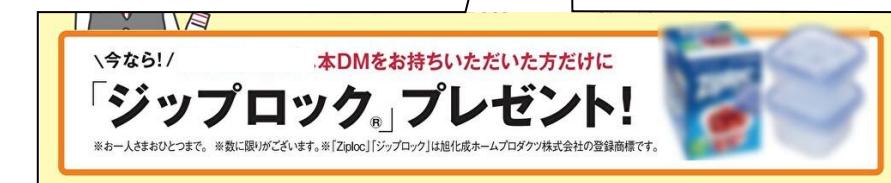
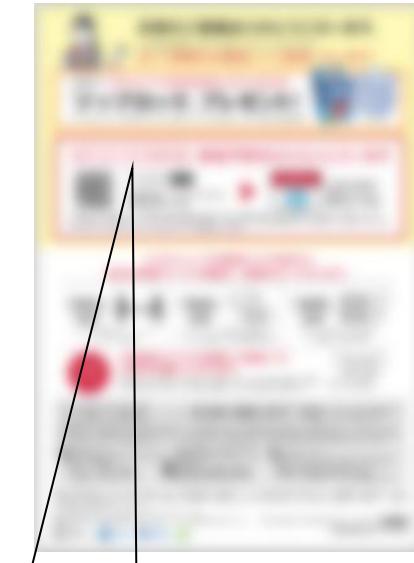
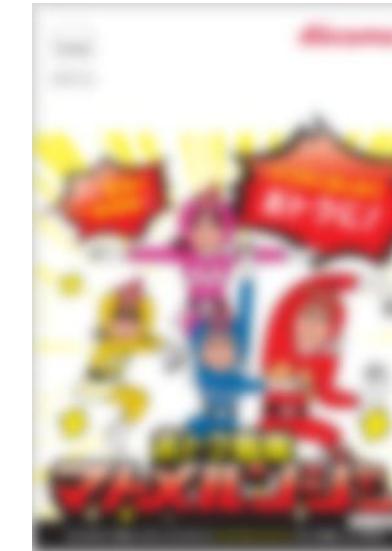
DM到着後すぐの設定を促すため  
特別感 + 手順を丁寧に掲載

機種変更を後押しするため、  
SALE感とクーポン + 価格印字



親子での閲読から購入につなげるため  
BOOK型 + 我が家のルール書き込み

# 来店ノベルティとセットにしたDMで来店促進



「通信費の見直しでおトク」を訴求するDMで  
カップ麺プレゼントを伝え  
節約志向のターゲットの来店を促進

「家族のスマホをまとめておトク」を訴求するDMで  
ジップロックプレゼントを伝え  
ファミリー層の来店を促進

# 店頭ツール/サイネージ/ Webサイトと連動



DM



店頭ツール

DM紙面を載せた店頭ツールで、  
DMを受け取った方が  
店舗を通りかかった際の気づきを喚起



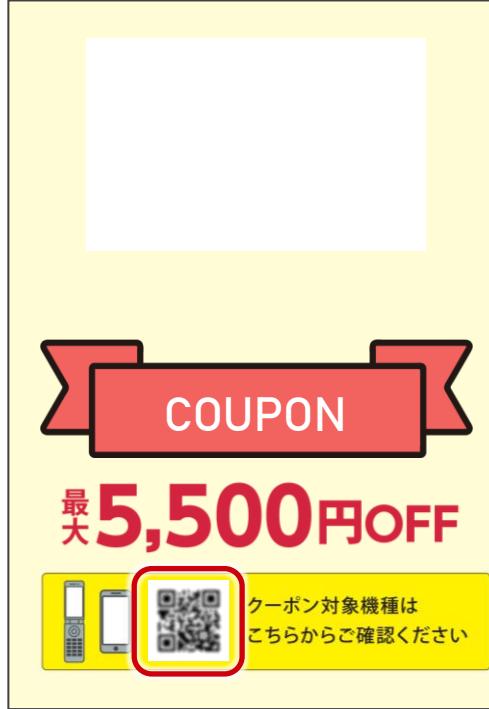
DM



Webサイト

DMを受け取った方限定のキャンペーンを実施。  
DMのQRコードからWebへ遷移してエントリーする  
フローでWebサイトもDM連動ビジュアルで展開

# DM送付後のテレマと連動したDM設計



DM

通知メール

2023/02/27 (月) 11:20  
no-reply@dm  
QRコードアクセス通知のお知らせ

QRコードが設定された案件のQRコードに  
アクセスして顶いたので通知致します。

プロジェクト名: 法人 DM Target B  
案件名: 法人 DM Target B  
アクセス日時: 2023年 02月 27日 11時 20分

下記よりログインして確認ください。  
URL: <https://dm>

○ アクセス情報の詳細

ログID	0059693
宛名ID	1890160
会員番号*	0131_5411
〒*	0131_5411
住所*	0131_5411
氏名*	0131_5411
最新リンク先URL	<a href="https://docomocoupon.idc.nttdocomo.co.jp/cam/share/houjindm_suma02/">https://docomocoupon.idc.nttdocomo.co.jp/cam/share/houjindm_suma02/</a>
CV	
アクセス回数	1
最新アクセス日時	2023/02/27 15:13

アクセス情報



DM

DM掲載のQRコードにアクセスがあると  
「誰がアクセスしたか」をリアルタイムで通知。  
関心が高い方へ優先的に架電ができる

※QRコードは株式会社デンソーウエーブの登録商標です

架電があることをDMで伝え電話番号も掲載。  
警戒心なく出ていただけ、聞きたいことも  
準備していただけるため架電がスムーズに

# 『人を動かす = 販売につながるDM』を 圧倒的なコスパで提供します

Cost ↓

内製管理  
× 外注最適化

デザイン及び管理は内製を基本とし、  
印刷は仕様や通数に応じて  
最適な協業先を選定することで  
低コストを実現します

Speed ↑

専門スタッフ  
が推進

数多くのDM案件を実施してきた  
専門スタッフが推進。  
データ連携、印刷、局出しまで  
ハイスピードで対応します

(DMマーケティングエキスパート資格保有者 在籍)

Quality ↑

チェックシート  
で安全推進

デザインや印刷に関する独自の  
チェックシートを用いて管理。  
ミスを防ぎ高品質なDMを  
提供します。

年間実績 **15,294,913 部**

コンペ案件でのご採用、成果の高かったDMのリピートなどで、  
ご依頼件数は年々増加し、2024年度は年間1500万通を超えるDMを実施。

数千通～100万通を超える案件まで幅広く対応可能で、  
成果においても、運営においても、安心してお任せいただけます。

# 『人を動かす = 販売につながるDM』 実施フロー

ビーツはDMの戦略立案から制作・発送・改善まで一気通貫で対応します

01

## 分析・企画



市場やターゲット  
分析から打つべき  
DMの企画を立案

02

## デザイン 設計



行動を喚起する  
コピー・デザイン  
を設計

03

## 印刷・加工



企画に応じた  
印刷・加工手法を  
選定し製作

04

## 局出し・ 発送管理



郵便局への申請や  
発送後の不達管理  
など全て対応

05

## 効果検証



来店率や成約率を  
検証し次回の  
プランニングへ



# 市場調査やターゲットの声から分析し、企画立案します



## [調査・分析]

- ✓ 市場調査を基にした分析
- ✓ ターゲット分析
- ✓ 実施したDM結果からの分析

## [企画]

- ✓ ターゲットセグメント  
Z世代やシニア層、かご落ちした方、新規入会された方などターゲットを選定し、響く訴求を導き出します
- ✓ 実施タイミング策定  
催事連動のほか、帰省を狙った夏休み前・年末前、サービス更新月など成果が高まるタイミングを策定します
- ✓ キャンペーンやクーポン設計  
行動していただきたためのキャンペーンやクーポンを設計。利用有無による効果検証も行います
- ✓ バリアブル印字する情報  
ご利用商品名やご利用年数、保有ポイント、メッセージ、ショップ情報など、顧客が自分ゴト化できる情報を掲載します



企画に沿って最適なテイストや打ち出し方を検討しデザインします



## [例：シニア]

- ✓ 最低フォントサイズの設定
- ✓ 色調の調整
- ✓ 専門用語の言い換え など

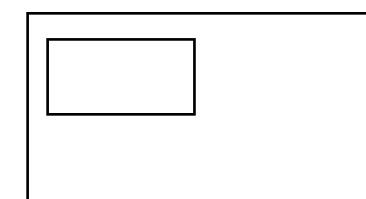
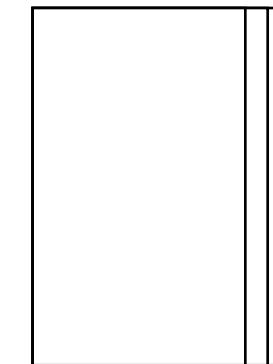
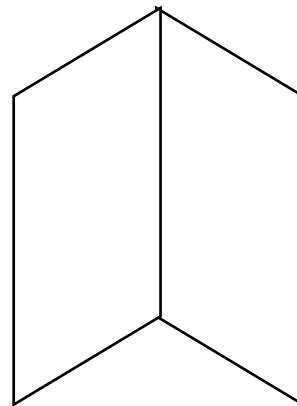
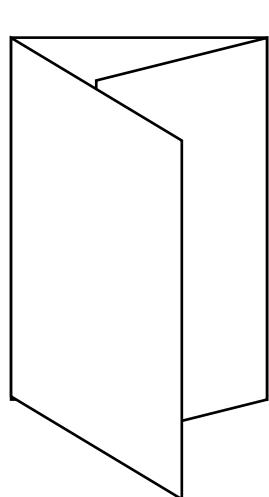
## [例：若年層]

- ✓ イラストの活用
- ✓ ブランドの世界観表現
- ✓ 流行語を取り入れたコピー など



変形や印字バリアブルなど目的に応じた手法で製作します

### [仕様・加工]



- ✓ ハガキ ✓ A3二つ折り ✓ A4巻き三つ折り
- ✓ 正方形 ✓ 冊子型 ✓ 封筒 など

### [印刷]



- ✓ 画像バリアブル ✓ 印字バリアブル など



郵便局への申請から不達処理まで全てご対応し安心運営します

様式6.5 広告郵便物承認請求書 (内国郵便約款料金表第3表の1の(1)のア関係)

広告郵便物承認請求書

令和 年 月 日

大阪東郵便局 殿

請求者 住所又は居所 〒

氏名

広告郵便物の承認を受けたいので、見本を添えて、請求します。

平成●年●月●日

1 差出事業所名 新東京郵便局

2 差出開始予定年月日 令和 年 月 日

3 1回の差出予定期数 通

4 1か月の差出予定期数 1回

備考

- 1 この請求書は、料金割引承認局に提出していただきます。
- 2 請求者欄には、署名し、又は記名押印していただきます。
- 3 この用紙は、日本工業規格A4とします。
- 4 請求の際は、見本を併せて提出していただきます。

データ返却通知書 兼 データ消去完了証明書

会社▲▲▲ 殿

株式会社●●●●

情報管理任受者

● ● ● 印

書面をもって、貴社との「●●契約」に係るデータについて、再委託会社等のデータも含め返却した事を証明いたします。

データ返却リスト】

データ名	媒体種別	媒体数	データ数	返還実施日	返還方法	備考

データ消去実施リスト】

データ名	保存システム	消去実施日	消去方法	データ数	備考

3

以上

【注意事項】

「保存システム」は保存されていたPC、委託先システム、外部記録媒体等を記載する。

・貸し出しデータだけでなく、作業上生じた成果物も含めて全て返却・消去したことを記載する。

・再委託先等がある場合は、それらも含めて全ての情報を返却・消去したことの確認の上、

委託先から委託元に提出する。

(本様式は、再委託会社等のデータ返却・消去確認に利用するが、委託元への提出は不要)

■DM不達状況(●/●/●局出し分)	
日付	不達DM通番
●/6	100000001
2月8日	1021652
2月8日	1021669
2月8日	1021699
2月8日	1008554
2月9日	2010935
2月9日	1008707
2月9日	2009293
2月9日	2008188
2月9日	2008464
2月9日	2008465
2月9日	2008130
2月9日	1009099
2月9日	1008598
2月9日	1009105
2月9日	2008296
2月9日	2009654
2月9日	2008499
2月9日	2006914
2月9日	2007565
2月9日	2007795
2月9日	2008337
2月9日	2007216
2月9日	1004669
2月9日	2009027
2月9日	1011637
2月9日	2008735
2月9日	1014243
2月9日	1013245
2月9日	1009108
2月9日	2009263

- ✓ 広告郵便申請
  - ✓ 不達処理
  - ✓ データ消去報告 など

当社は財団法人日本情報処理開発協会（JIPDEC）より、個人情報の適切な取り扱いを行う事業者に付与されるプライバシーマークの付与認定を受けております。





来店率や成約率を検証し次回のプランニングを行います



来店率や成約率などの結果をご共有いただきことで、さらに成果を高める企画をご提案いたします。

## 貴社の商品・サービス、課題に応じたDMをご提案します

### 新商品・サービス案内

手元でじっくり読めるDMの強みを活かし、新旧比較や詳細をご案内し、興味を高めて来店・購入を後押し



### 定期コミュニケーション

買い替えやメンテナンスの時期などをお知らせして来店・購入を後押し



### ポイントやランクアップ案内

現在保有のポイント数やランク情報をバリアブル印字して利用を促進

### かご落ちアプローチ

ECサイトで興味はあったが購入に至らなかった商品をリマインドして購入を後押し

### 展示会来場者へのアプローチ

来場への感謝をお伝えし、興味をお持ちの商品の詳細やセミナーなどをご案内

### 誕生日・記念日特別オファー

お客様にとって特別な日を祝い、特別なオファーを用意することで消費マインドを刺激

# 『人を動かす = 販売につながるDM』 実績ご紹介

特別感と設定の分かりやすさにより

# 目標 320 %達成



株式会社NTTドコモ様 dカード GOLD利用促進DM

通信費の支払い設定の変更を促すDMを実施。設定率は目標の320%と大幅達成となりました。特に他社クレジットカードからの振替で高い成果を得られました。DMの特別なオファーは設定しておらず、サービス本来の特典を認知いただけ、設定方法を丁寧に掲載したことでの即設定につなげることができました。



## ターゲット別インパクト&ベネフィット訴求で

申込 **253** 件獲得



株式会社NTTドコモ様 ドコモでんき獲得DM

お客様のご契約内容に応じて、10%還元を目立たせる案、Webニュース風でお知らせする案、ポイ活を打ち出す案の3パターンに切り口を変えて実施。それぞれインパクトある表紙でキャッチし、ベネフィット訴求からお申込み動線へとつなげる構成により、253件の獲得につながりました。





## 株式会社NTTドコモ様 dカード入会促進DM

dカード未契約の方にdカードにするとおトクになることを伝えるDMを実施。「損」「もったいない」を視覚的に分かりやすく見せ、特典を多段的に伝えることでおトク感を醸成して入会につなげました。



## 株式会社NTTドコモ様 ドコモ光契約促進DM

過去のDMで反応の高かった4セグメントを抽出。それぞれに応じて自分ゴト化できるベネフィット訴求が響き、各ターゲットとともに高い成果を出すことができました。



# 実績ご紹介

29歳以下向け



30歳以上向け



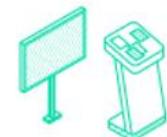
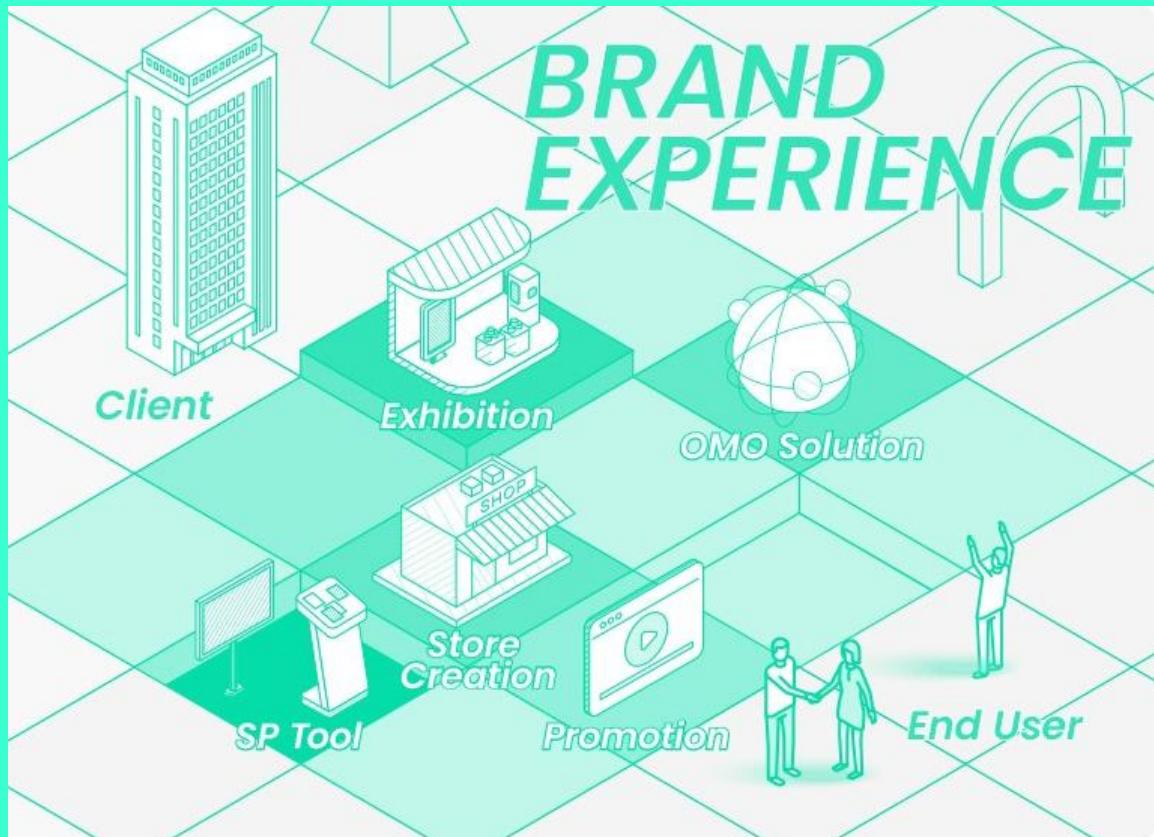
株式会社NTTドコモ様 home 5G契約促進DM

通信データを一定以上使っている方を、29歳以下と30歳以上でセグメントし、クリエイティブを分けてアプローチ。  
強力な特典がない中でも、おトク感を演出し成果につなげました。

# 『行動導線プロモーション』 実績ご紹介

# Total Promotion

リテールの販売現場を中心に、エンドユーザーに向けた  
「ブランド体験を軸としたソリューション」を提供します。



## SP Tool

販促ツール



## Store Creation

店舗施工



## POPUP Store & Event

ポップアップストア&イベント



## Exhibition

展示会



## Promotion

プロモーション



## OMO Solution

OMO ソリューション

# SP Tool

販促ツール

店頭調査～課題発見を基本に、  
販売効果の上がる店頭ツール・什器等をご提案します。  
企画・デザイン・製作だけでなく、  
全国の店舗へスタッフがお伺いしての設置対応も可能です。

ビーツの強み

エンドユーザーに  
“刺さる”アイデア  
デザインを追求

売場でのエンドユーザーの  
ブランド体験をいかに創るか  
調査分析を踏まえてデザイン  
し、ブランドの世界観再現を  
追及いたします。

01

課題解決に向けた  
伴走力

店頭販促のプロ集団として  
創業以来さまざまなクライア  
ントの店頭課題、販促課題の  
解決パートナーとして伴走を  
続けています。

02

豊富な実績

制作ベンダー1000社との  
ネットワークで、最適な  
クリエイティブ・スピード・  
コストの3つを実現。  
ビーツのクリエイティブ  
は多くの対外評価も  
いただいています。

JPM POP Creative Award  
経済産業大臣賞受賞  
パナソニック株式会社様「シーリングスピーカー体験自立什器」



- | 什器
- | POP
- | ポスター
- | チラシ・DM
- | パンフレット・カタログ
- | 実演ツール
- | ノベルティ



# Store Creation

## 店舗施工

1店舗の内装から全国の店舗対応も、企画・設計・施工・メンテナンスまでトータルでサポート。店舗に限らず、工場・ショールーム・オフィスなど、幅広い内装工事実績がございます。  
サイン工事や什器・設備工事等もおまかせください。

ビーツの強み

### デザインへのこだわり

Z世代を中心に人気の高い最先端店舗をプロデュースするRKITAG社との提携により先進的な空間デザインをご提案します。

01

### スピード対応

全国ネットワークの施工会社網を活かして、急なオーダーにもスピーディに対応します。

02

### トータルサポート

広告制作業を主業としてきたビーツならではのノウハウを活かして集客や店舗のDX化イベントなど開店後も伴走します。

03

- キャリアショップ
- ファッショント・コスメ
- オフィス・ショールーム
- 工場
- スーパーマーケット
- フィットネスジム
- ショッピングセンター



## キャリアショップ



**docomo**

## ファッショ / コスメ



**Kulture Market**  
Supported by Rakuten

## オフィス / ショールーム



**SoftBank**

## 工場



**Nipponham**

## スーパー / マーケット



**Miuraya**  
KICHIJOJI

## フィットネスジム



**ULTIMATE LIFE**

# POPUP Store

## ポップアップストア

リアルの場でのブランド体験の機会を創出するポップアップストア。  
ビーツはポップアップ会場の選定、コンテンツ企画、  
ブース設営などトータルサポートいたします。

■ ビーツの強み

### 企画 & デザイン力

ブランド・商品のターゲットや  
POPUP開催の目的に合わせて最適な企画 & デザインを  
ご提案します。

01

### スピード & 対応力

全国ネットワークの  
施工会社網を活かして、  
急なオーダーにも  
スピーディに対応します。

02

### トータルサポート

広告制作業を主業としてきた  
ビーツならではのノウハウを  
活かして集客やノベルティ、  
人材・運営まで伴走します。

03

## ポップアップストア事例



# Exhibition

展示会

ブース製作からプライベートショーまで実績多数。

多彩な経験を活かし、来場者が立寄りたくなる魅力的な展示会ブース製作と、戦略設計、成果を創出する運営支援、その先のアクションまで。

ブース製作だけではなく、マーケティング視点で一貫して支援します。

ビーツの強み

## トータルサポート

ブース企画・デザイン・施工・運営はもちろん、会場選び～各種ツール制作、人材、ノベルティ等、展示会に関わる細かな準備すべてをサポートします。

01

## 実績多数

多彩な経験とネットワークを活かして、リーズナブルな価格で効果的な展示会ブースをご提案。全国展示会での実績があります。

02

## 体験設計

来場者目線の導線分析からブースでの体験ストーリーを設計。伝えたい価値・メッセージが来場者に伝わる展示会ブース設計が強みです。集客から商談へ当日の運営もサポートします。

03

展示会ブース製作

管理(運営会社折衝・各種申請)

各種ツール制作

招待状・チラシ・パンフレット

ノベルティ

人材手配(MC・コンパニオン)

集客

効果測定

サイネージコンテンツ制作

## 展示会事例



# Promotion

プロモーション

キャンペーン、集客イベントからSNSの企画・運営まで、  
リアル店舗とオンラインをつなぐさまざまなプロモーションも  
おまかせください。

ビーツの強み

## 幅広い対応力

認知促進・販売促進など目的に応じて企画を立案。オンライン・オフラインを問わずさまざまなプロモーションを成功に導きます。

01

## 人材提供も可能

50社を超える豊富な派遣会社アライアンスを有しており、全国で最適な人材をスピーディーにアサイン可能です。

02

## イベント実績多数

家電量販店から屋外イベントスペース、家電から食品まで多彩なイベントを運営実績有。ノウハウをもとに最適なイベント運営を実現します。

03

■ キャンペーン

■ 集客イベント

■ SNS

■ 人材手配

■ タイアップ

■ 動画

## プロモーション事例



# OMO Solution

## OMOソリューション

サイネージやリテールメディア、3Dボディスキャナーなど  
最新のデジタルソリューションを展開。  
デジタルツールを活用し、新たな顧客体験を提供します。

ビーツの強み

### 多様なソリューション

「クラモニ」「キャッチゲームズ」などさまざまな自社開発のソリューションを提供しています。

01

### 最適なオーガナイズ

目的に応じてさまざまなデジタルツールを柔軟にオーガナイズしクライアントに最適な解決策を提供します。

02

### パートナー企業様協働で新体験創造

さまざまなパートナー企業様と業務提携を行い、「こうなったらおもしろい」そんな新しい顧客体験を創造しています。

03

- クラウドサイネージ
- リテールメディア
- デジタル集客ゲーム
- 購入前抽選システム
- ボディスキャナー



「クラモニ」は使いやすいUIと、安心の機能、保守、セキュリティで  
小売・流通を中心に飲食店・レジャー施設・オフィスなど多様な場所に導入されています。

## OMO クラモニ

クラウド型デジタルサイネージ「クラモニ」

「クラモニ」はお手元のパソコンから全国の店舗や商業施設にある  
モニターを自由自在に管理できる配信システムです。  
2025年、システムのフルリニューアルにより使いやすさと  
配信の自由度が大幅に向上いたしました。

導入実績：約200企業に8500台展開中（25年3月）



KURA



dyson



ZETT



Panasonic



TOWER RECORDS

デジタル庁



phiten

大阪ガス  
MarketingVILLAGE VANGUARD  
EXCITING BOOK STORE

CAPCOM®



Nipponham



日髙楽器

YOANI  
イオニア  
アニメーション映画

TSUKUI



詳しくはこちらから



### WEBベースのシステム

コンテンツをWEB形式に変換して配信。ファイル変換の手間なく足さないコンテンツを配信できます。



### 全国店舗への一斉配信

コンテンツ更新業務の手間時間・人件費を削減できます。



### 豊富な配信設定

エリア等でグルーピングやスケジュール配信も可能です。



### 使いやすいUI

だれでも直感的に操作できるシンプルで快適なUI設計です。



イベントや店舗で集客を強化するデジタルアトラクションサービス。  
多彩な機能やラインナップでイベントの集客増に貢献します。

## OMO キャッチゲームズ

大画面＆音楽とデジタルならではの特長に、インパクト大の装飾物を組み合わせることでキャッチ力の高いイベントキットを実現します。

1800台以上の稼働実績

- 大画面動画＆楽しい音楽でキャッチできる
- センサーを活用したタッチレスゲーム
- デジタルだから セット・補充の必要なし
- ゲーム内でアンケートもできて、自動集計



詳しくはこちらから



クレーンゲーム  
HAPPY キャッチャー

タブレットの操作ボタンでクレーンを動かし1~4等景品を吊り上げます。



釣りゲーム  
HAPPY シャーク

タブレットを上下左右に傾けて釣り糸を動かし1~4等の魚を釣り上げます。



新型ブラウザ  
ゲーム登場！





購入前に抽選に参加、先に当たりがわかることで購買意欲を高める、  
購入に直結するレシート応募対応WEBキャンペーンシステムです。



詳しくはこちらから

## OMO ウィンゴー

“事前”に当たるから  
確実に来店&購入の動機付けになる！=売れる！



“店頭限定”企画なら  
当日購入の後押しができる！



購入率  
実績  
**30.7%**<sup>\*</sup>



※自社調べ。店頭露出による告知強化でキャンペーン認知促進を行った場合の実績より算出しています。  
すべてのキャンペーン購入率を保証するものではありません。

ワンストップでおまかせ 告知・POP制作・事務局運営、etc.まで、すべてお任せいただけます。



キャンペーン企画



マニュアル作成



事務局運営



問合せ窓口  
(電話/メール)



抽選対応



景品手配/発送



データ入力



集計/分析



ジオターゲティング



SNS・WEB広告



ランディングページ  
作成



店頭ツール

ビーツのDMトータルプロモーションについて  
ご提案は以上となります。

DM活用をご検討中の方は、お気軽にご相談ください。



株式会社ビーツ DMサービス担当 宛

メールアドレス：[sales@beeats.co.jp](mailto:sales@beeats.co.jp)

電話番号（代表）：06-6351-8835