

新聞・雑誌・ラジオの成果報酬広告
インターペーパーのご提案

株式会社インターカラー

藤澤孝

株式会社インターカラー代表取締役



1975年2月25日生まれ。岡山県倉敷市出身。

- ・(財)ブランドマネージャー認定協会 スタンダードトレーナー
- ・WAKA初級ウェブ解析士

18年間新聞を中心とした紙媒体の広告代理店のプランナーとしてダイレクト・レスポンスマーケティングに携わる。2005年、株式会社インターカラーの本社を京都から東京に移すとともに、代表取締役に就任。以降通販企業を中心としたレスポンス広告専門の広告代理店として活動する。6名の少人数の会社ながら年商10億円を達成する。2016年11月より新聞雑誌専門のアフィリエイト「インターペーパー」を立ち上げ、中小企業の通販企業の集客支援を強化する。

会社概要

株式会社インターカラー

資本金 1000万円 2000年6月設立 従業員数6名

代表取締役 藤澤孝

**新聞広告、WEB広告の集客・マーケティング支援をメインとする
広告代理店。**

紙媒体ASP「インターペーパー」の運用

〒160-0023

東京都新宿区西新宿7-8-3 ミスズビル502

電話 03-5332-5571

FAX 03-5332-5572

メール info@intercolor.co.jp

**このご提案は
通販企業様が
ほぼリスクなく集客できる
成果報酬のお話です。**

ここをクリックすると簡単な説明動画が見れます

参加広告主様

利用社数 …… 327社

商品数 …… 531商品

「健康食品」「化粧品」「食品」などの通販中心

(2019年7月31日現在)

どんな媒体に掲載できるのか？

新聞社 … 63社

フリーペーパー … 83社

雑誌社 … 38社

ラジオ … 11社

広報誌 … 3社

合計 … 198社 ⇒ **媒体数はさらに多数**

(2019年12月31日現在)

メディアレーダー掲載当日1位獲得

AntenaやGnosyを押さえて1位に！



本日本話しする内容

- 紙媒体のターゲット
- インターペーパーとは？
- インターペーパー導入事例
- 上手な運用

本日本話しする内容

- **紙媒体のターゲット**
- **インターペーパーとは？**
- **インターペーパー導入事例**
- **上手な運用**

紙媒体のターゲット

紙媒体のメリットとは？

ネット検索をしない
リピート率の高い
新規を獲得できる

紙媒体はどんな読者が多いのか？

2018年の読売新聞の調査では

世帯主年代

29歳以下	0.7
30代	7.2
40代	19.4
50代	28.0
60歳以上	42.5
不明	2.2

50歳以上が70%

雑誌ではどうか？

週刊文春の調査では

年齢構成グラフ



40歳以上が70%

実際の新聞雑誌の反響を見ると

**60代～70代の女性が
大半を占めます。**

当社の商品は若者向けという方は…

ご安心ください！

**価値の提供の変換で
紙で売ることが可能です。**

WEBで売れていた筋肉サプリ

何をやっても、紙では売れませんでした

**今だけ！超お得な
キャンペーン実施中!!**

1 **メガ得コース** **95%OFF**
11,200円 **↓** 560円

2 **送料無料**

3 **30%OFF** **送料別**

▼お申し込みはこちら
050-3731-6085
10:00-18:00 (土曜休)

何をやっても無駄だった
プロテインお腹が... 筋肉増強

そんな貴方に

ぽっこりお腹に集まる
女性の視線がイヤ...
マッチョ男がモテて
いるのが悔しい...

満足度 **92.0%**

ハードな筋トレ + ダイエット は もう古い

関節訴求に変えると

同じ商品なのに、急に売れだしました

今日だけ! 超お得な
キャンペーン実施中!!

1 **メガ得コース** **95%OFF**
11,200円 **特別価格** **560円**

2 **送料無料**

3 **30%OFF** 送料別

筋力低下による不安、諦めるのはまだ早いですよ。
そんな心配を解消し、イキイキと明るい毎日へ。
筋力サポート健康食品

以前できたことができない!
将来がとっても不安という方

- ・早く歩けない
- ・下りの階段が辛い
- ・立ち上がるのが辛い
- ・姿勢が前屈みになった
- ・座るのが辛い
- ・何もできないところでつまづく

満足度 **92.0%**

ご注文は **050-3731-07**

御社の商品はどんな訴求をすれば高齢者に売れますか？

1日に発行される新聞の部数は？

18年前…

現在は…

2000年時は

54₀₀万部



2017年時は

43₀₀万部

1100万部減っています。

今の部数、少ないと思いますか？

意外と多いと思いますか？

何故成果報酬が可能なのか？

紙面媒体の広告枠に 空きがあるからです

媒体社：
空き枠を埋めたい

通販業社など：
リスクなく広告を出したい

インターペーパー

本日本話しする内容

- 紙媒体のターゲット
- インターペーパーとは？
- インターペーパー導入事例
- 上手な運用

インターペーパーとは？

「インターペーパー」とは？

通販など、電話を鳴らすことを目的とした企業の広告を掲載し…

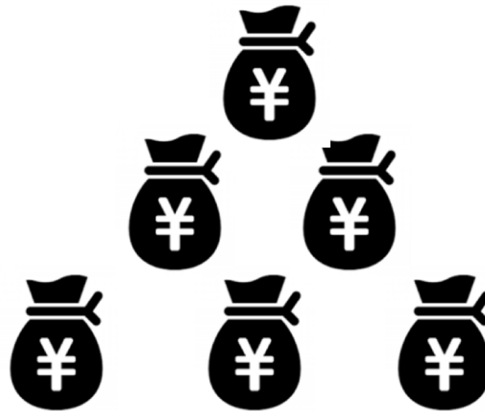


「インターペーパー」とは？

電話の鳴り(広告レスポンス)が
広告費になる
成果報酬システムです。



電話



広告費

※成果 = 30秒以上の通話

※コール単価グロス = コール単価ネット × 1.3

どのようにコール数を図るか？



050-1111-1111



050-2222-2222



050-3333-3333

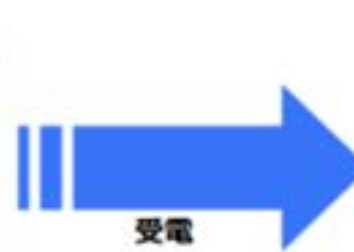
① 広告ごとに電話番号を発行し
広告を掲載する



② 読者が電話



③ サーバー経由で転送



④ 広告主様に繋がる



通話ログ情報を取得

広告主様にも管理画面で リアルタイムに成果を確認頂けます

<通話ログ画面>

eCallTracker.

ログ管理 : 通話ログ

検索条件: 2016/11/01 ~ 2016/11/01 10:00 ~ 10:00

検索: [検索] [リセット] [クリア]

絞り込み: [絞り込み]

検索: [検索] [リセット] [クリア]

検索: [検索] [リセット] [クリア]

検索: [検索] [リセット] [クリア]

検索: [検索] [リセット] [クリア]

検索: [検索] [リセット] [クリア]

検索: [検索] [リセット] [クリア]

検索: [検索] [リセット] [クリア]

No.	通話開始日時	通話終了日時	通話時間	通話日時	通話時間	通話日時	通話時間	通話日時	通話時間	通話日時	通話時間	通話日時	通話時間	通話日時	通話時間
10	000		2016/11/01 11:29:04	2016/11/01 11:29:05	2016/11/01 11:29:05	000	000	000	000	000	000	000	000	000	000
11	000		2016/11/01 11:40:40	2016/11/01 11:40:40	2016/11/01 11:40:40	000	000	000	000	000	000	000	000	000	000
12	001		2016/11/01 10:40:40	2016/11/01 10:40:40	2016/11/01 10:40:40	000	000	000	000	000	000	000	000	000	000
13	000		2016/11/01 10:27:25	2016/11/01 10:27:26	2016/11/01 10:27:26	000	000	000	000	000	000	000	000	000	000
14	000		2016/11/01 10:40:11	2016/11/01 10:40:12	2016/11/01 10:40:12	000	000	000	000	000	000	000	000	000	000

30秒以内の会話はイタズラとみなしカウントしません。

電話が鳴った分だけ広告費になります

貴社



A媒体に掲載
10件鳴りました

広告費5万円



B媒体に掲載
20件鳴りました

広告費10万円



C媒体に掲載
0件鳴りました

広告費なし

成果単価を
5千円にしよう



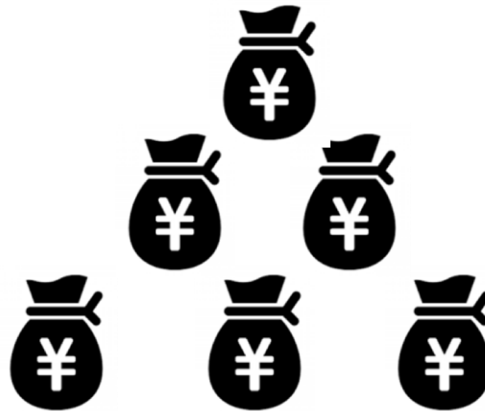
成果単価
(コールあたり)
を御社が決めます

ただし…

電話の鳴り(広告レスポンス)が
広告費になる
ということは…



電話



広告費

電話が鳴っても売れないリスクがあるんじゃないの??

成果報酬単価を クライアント様が決められます

* 見合う成果報酬額(コール単価)を計算して決めます。

見合うCPO (広告費 ÷ 購入者数) × 電話の成約率

例)見合うCPOが10000円、電話の成約率が75%の場合
10000円 × 0.75 = 7500 円
以内の金額で設定します。

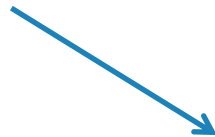
クライアント様はいくら広告が掲載されても損しません。

「インターペーパー」の流れ

インターペーパー



A媒体
スポーツ新聞
40万部



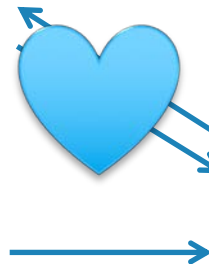
貴社



B媒体
地方新聞
50万部



C媒体
フリーペーパー
10万部



成果単価
5千円

- 1、クライアント様は報酬単価を決定しエントリー
- 2、媒体社より申請
- 3、クライアント様は掲載したい媒体を選んで承認
- 4、空き枠がでたら媒体社は御社の広告を掲載
- 5、成果分だけインターペーパーに支払い

掲載する媒体を クライアント様が決められます

対象がちう、イメージが合わない媒体はスルー可能

対象が違うな



A媒体
種別：ファッション誌
部数：15万部
対象：20代女性

イメージがあわない



B媒体
種別：週刊誌
部数：20万部
対象：中高年男性

これはピッタリ



C媒体
種別：新聞
部数：50万部
対象：中高年男女

インターカラーがより 成果が出る様マッチングします

インターカラーが媒体に折衝 クライアント様にアドバイス



A媒体
成約率が高くLTVも良い



B媒体
同業他社で実績が出ている



C媒体
集客数が落ちてきた

A媒体さん掲載回数
を増やして下さい

B媒体さんクライアントA
さんを掲載して下さい

クライアント様C媒体
の原稿を変えましょう

インターカラー



クライアントA様





**今なら
初期費用
完全無料**です。

本日本話しする内容

- 紙媒体のターゲット
- インターペーパーとは？
- **インターペーパー導入事例**
- 上手な運用

インターペーパー導入事例

企業別獲得ランキングTOP4

1位 食品 433コール

- ・7月売 タブロイド紙100万部
- ・CPA 1742円



2位 化粧品 316コール

- ・6月売 タブロイド紙100万部
- ・CPA 1800円



3位 健康食品 111コール

- ・7月売 スポーツ紙80万部



4位 高価買取 82コール

- ・7月売 タブロイド紙100万部



獲得人数CPAも毎月記録更新中

本日本話しする内容

- 紙媒体のターゲット
- インターペーパーとは？
- インターペーパー導入事例
- 上手な運用

上手な運用

その1

「**広告原稿のレスポンスをあげる**」

同じ媒体に掲載した時の成果が…

A社:コール単価3000円



レスポンス50件
15万円の広告費

B社:コール単価3000円



レスポンス100件
30万円の広告費

媒体社がたくさん掲載してくれるのはどっち?

答えは:B社

その2

「コールセンターの成約率を上げる」

コール単価5000円の商品で…

コールセンターの成約率が

70%だと

CP0は7143円



コールセンターの成約率が

85%だと

CP0は5882円

1200円以上CP0が下がる！

その3

「LTVを上げる」

コール単価5000円の商品で…

LTVが

2万円



LTVが

3万円

コール単価を7500円まで引き上げられる！

いい媒体の面をたくさん抑えられる！

たくさんの媒体社に選ばれるには

1、いろいろなサイズ of 原稿を用意する

特に新聞全5段、タブロイド紙4C全3段、雑誌4C1P

→媒体は急な空き枠を埋めたがっている

2、紙媒体での過去実績の提示

媒体ジャンル・部数・枠サイズ・鳴った(売れた)件数

→より広告費が安定すると思われる商品が選ばれる

3、キャンペーンを実施する

コール単価の特単・初回お試しキャンペーンなど

→目立つこと&やる気のアピールが効く

媒体に嫌われること

嫌われてしまうと**2度と掲載してもらえなくなる**ことがあります

1、呼損をだす

掲載日近辺で呼損による非成果が多いと二度と載せてもらえなくなります。

2、締め切り間近での原稿確認の返事が遅い

媒体にとって広告枠の穴を開けることはタブー。入稿が遅れることを嫌います。

3、申請を断る、もしくは申請のレスが遅い

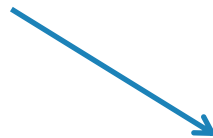
できることなら媒体からの申請は早めに承認しましょう。媒体はプライドが高い。断られたクライアントを載せない傾向にあります。

沢山の媒体に選んでもらう機能 「フリーマーケット」

インターペーパー



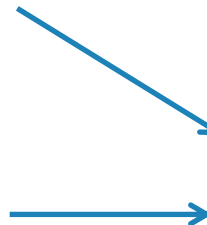
A媒体
スポーツ新聞
40万部



B媒体
地方新聞
50万部



C媒体
フリーペーパー
10万部



貴社



成果単価
5千円

- 1、クライアント様は報酬単価を決定しエントリー
- 2、媒体社より申請がきた時点で全承認
- 3、
- 4、空き枠がでたら媒体社は御社の広告を掲載
- 5、成果分だけインターペーパーに支払い

最も多い「急な空き枠を埋める」という媒体のニーズに対応

掲載数が大幅に伸びます

一度っきりのお試しもOK！

気に入らなければ、1回きりでOK！
縛りは一切ありません。



あまりよくない
から次回から
ストップね



掲載

インターペーパー



結果が良くない...



今なら

初期費用完全無料です。

月額費用1万円も作業のない月は免除。



今がチャンス！

事例 1-4

●週刊誌に掲載

- コンビニ・書店販売
- 9月
- 4C1P
- 178コール
- コール単価 1,500円

- 広告費 267,000円
- 通常掲載 925,000円(185万定価)

65.8万円もお得！

事例 1-5

●女性週刊誌に掲載

- ・コンビニ・書店販売
- ・11月
- ・表2見開き
- ・359コール
- ・コール単価 1,500円

- ・広告費 538,500円
- ・通常 2,600,000円(520万定価)

206万円もお得！

事例 4-2

●新聞に掲載

- ・朝刊
- ・11月 18万部
- ・半5段
- ・44コール
- ・コール単価 1,300円

・広告費 57,200円

・通常 90,000円

3.2万円もお得！

紙媒体にリスクをとって 掲載する時代は終わりました

「費用対効果が合わない」、「入稿が面倒」、
「成果を計れない」・・・

紙媒体への掲載リスクをなくしながら、新規を大量獲得

さあ、成果報酬で新聞・雑誌から集客を始めませんか？

まとめ

インターペーパーの特徴

レスポンスがなければ費用は発生しません。
ペーパーコールの成果報酬で初期費用・月額費も無し。

成果報酬額を広告主様が決められます。
限界CPOと電話の成約率から計算すればリスク無し。

リピート率の高い優良顧客を獲得できます。
ライバル商品を検索しないシニアはリピート率が高い。

純広やWEBより安価に集客できます。
大手企業の導入が少なく価格競争が無い今がチャンス。

利用方法は簡単

利用をしたい時は

- ① **利用の旨を、弊社担当に伝えるだけでOK**
- ② 御社の商品情報をエントリーフォームに記入・御社で原稿を用意する
- ③ 媒体からの申請を待つ
- ④ 弊社が媒体からの申請を、メールでお知らせする
- ⑤ 御社は媒体の申請を承認するかどうかの返事をする
- ⑥ 弊社がコールトラッカーを設定する(御社は弊社が渡すURLにログインするだけ)
- ⑦ 承認の際は、当社で原稿を入稿
- ⑧ 媒体社が原稿を掲載
- ⑧ 弊社で毎月月末にコールを集計し、成果分をご請求



Q&A よくある質問

Q、いたずら電話にはどう対処しているのですか？

A、30秒以上の通話をカウント、29秒以内はノーカウントにします。なのでいたずらは防げます。

Q、締めと支払いはどのようになっていますか？

A、毎月月末にコールをカウントし、翌月末にお支払頂きます。

Q、1掲載に対しコールは何ヶ月カウントしますか？

A、基本は永久にカウントし成果をお支払い頂きます。御社が掲載停止を希望した場合、最終掲載から3ヶ月余波を計測しご請求致します。

Q、電話はどこで取るのですか？

A、基本的に御社または、御社提携のコールセンターで取取って頂きます（コールトラッカーから転送します）。電話を取る仕組みがないときは格安コールセンターを紹介します。

Q、導入は面倒ではないですか？

A、新たに頂くことは何ともありません。当社から送るログインURLにアクセスし、ID/Passを入力し成果を確認して頂くだけです。入稿の段取りも弊社で行います。

ご利用方法

株式会社インターカラー 藤澤孝まで
「御社名」「商品名」「ご連絡先」「ご担当者様名」を明記の上
「**インターペーパーを試したい**」とお伝えください。

①電話 03-5332-5571 携帯090-5050-0553

②FAX 03-5332-5572

③メール fuji@intercolor.co.jp

④お手紙 〒160-0023
東京都新宿区西新宿7-8-3 ミスズビル502

