

ネクスウェイ、業界最安値水準 販促特化型 DM 印刷発送サービス A4 ハガキ 1 通 55 円～、A4 圧着ハガキ 65 円～ 『ゴーゴードム』提供開始

IT ホールディングスグループの株式会社ネクスウェイ(本社:東京都港区、代表取締役社長:田中宏昌、以下ネクスウェイ)は、業界最安値水準(2016年6月現在、当社調べ)で販売促進用途におけるダイレクトメール(以下DM)を、宛名印字～印刷～発送まで一括注文できるサービス『ゴーゴードム』を2016年7月1日より提供開始します。

A4 ハガキ 1 通 55 円～、A4 圧着 V 折ハガキ 1 通 65 円～という価格帯で、サービス提供開始時点での適用範囲は東京都・神奈川県・埼玉県・千葉県(以下、一都三県)宛のDMとなりますが、順次全国へ適用範囲を拡大していく予定です。

本サービスにより、販売促進の費用対効果の最大化を支援します。

■背景

株式会社電通の「2015年 日本の広告費」によると、ウェブマーケティングを中心に展開してきた企業が、DMを積極的に活用するケースが目立っておりDMの効果が再度注目されています。

ネクスウェイでは2009年にリリースしたDM印刷発送サービス「e-オンデマンド便サービス」の提供を通じて、お客様からは「新規の受注が取れた」「休眠顧客と商談の機会が作れた」「顧客とのコミュニケーションの機会が増えた」というお声をいただいています。特にA4ハガキ、A4圧着V折ハガキは、A4チラシと同等の情報量が掲載でき、封書と違い開封の手間がなく、見た目のインパクトがあるため、高い評価をいただいています。しかし、大判A4ハガキのDMは1通あたり100円前後とDMとしては高額で、宛先数を絞って送る必要がありました。

このような状況をふまえ、ネクスウェイでは“DMの費用対効果に革命を”のコンセプトのもと、業界最安値水準、A4ハガキ1通55円～、A4圧着V折ハガキ1通65円～のDM発送サービス『ゴーゴードム』の提供に至りました。全国の宛先への発送も同時発注が可能のため、一都三県の宛先への発送を含め1通あたりの単価を低コストに抑えることができます。

また、『ゴーゴードム』の提供と合わせ、新規法人リストや原稿の支援も行うことで、お客様の販売促進の費用対効果の向上に努めます。

■『ゴーゴードム』のサービス内容と特長

WEB から宛先データと原稿ファイルをアップロードし必要事項を入力するだけで、印刷～発送までワンストップで、DMを最短3営業日後に発送

- ・オンライン入稿～印刷～発送までワンストップで対応
- ・新規法人リストのご案内も可能(オプションサービス)
- ・発送形態はA4・A4圧着V折の大判ハガキ(今後ラインナップ拡充予定)

『ゴーゴードム』の詳細はこちら⇒<http://www.nexway.co.jp/service/gogodm/>

■利用料金

・初期費用、月額基本料金:無料

A4 ハガキ・・・1 通 55 円～(継続利用割引適用、一都三県)

A4 圧着 V 折ハガキ・・・1 通 65 円～(継続利用割引適用、一都三県)

※業界最安値水準(2016 年 6 月現在、当社調べ)

※継続利用条件:1 ヶ月の発送通数 3000 通以上が年 6 回以上

通常

● A4ハガキ

	一都三県	その他
1～999	¥58	¥135
1000～2999		¥115
3000～9999		¥105
10000～29999		¥93
30000～49999		¥93
50000～		¥93

継続利用割引 (@-3円)

	一都三県	その他
	¥55	¥132
		¥112
		¥102
		¥90
		¥90
		¥90

● A4圧着V折

	一都三県	その他
1000～1999	¥98	¥144
2000～2999	¥88	¥130
3000～4999	¥78	¥115
5000～7999		¥109
8000～9999		¥105
10000～14999	¥68	¥98
15000～19999		¥95
20000～24999		¥95
25000～29999		¥95
30000～39999		¥95
40000～49999		¥95
50000～59999		¥95
60000～69999		¥95
70000～79999		¥95
80000～89999		¥95
90000～		¥95

	一都三県	その他
	¥95	¥141
	¥85	¥127
	¥75	¥112
		¥106
		¥102
	¥65	¥95
		¥92
		¥92
		¥92
		¥92
		¥92
		¥92
		¥92
		¥92
		¥92
		¥92

■イメージ

大判 A4ハガキは、A4 チラシと同等の情報量が掲載でき、封書と違い開封の手間がなく、見た目のインパクトがあります。

出版業界向け 書籍販促力向上セミナー

参加無料

今年度こそ新規顧客獲得を成功させたい営業・販促ご責任者様必見!

DMは効果が高いと思いませんか? DMマーケティング成功の鍵は「ターゲットリスト」と「DMシナリオ設計」です。WEBではとれないリードを獲得でき、訪問営業よりもスピード感あるアプローチが可能とするのがDMのメリットです。DMマーケティングにおける押さえておきたい7つの成功ポイントを事例と共に説明させていただきます。ご質問やご感想の方は是非参加ください。

日時 **6.15 水 15:30~17:00** (受付開始15:00)

会場 **株式会社ネクスウェイ セミナールーム**
(東京都港区虎ノ門4-3-13)
定員 **30名(先着順)**

出版社に必要な販促促進の基本的な考え方
最新書店アンケートから読み解く!
いざ出版社が期待される書店向け情報提供のあたりかとは?
最新成功事例をもとに解説!
DMを活用した販促効果アップノウハウ
交流会・相談会

今年度こそ新規顧客獲得を成功させたい営業・販促ご責任者様必見!

失敗するDM/失敗しないDMの差とは?
【BtoB】押さえておきたいDMマーケティング“7のポイント”セミナー

DMは効果が高いと思いませんか? DMマーケティング成功の鍵は「ターゲットリスト」と「DMシナリオ設計」です。WEBではとれないリードを獲得でき、訪問営業よりもスピード感あるアプローチが可能とするのがDMのメリットです。DMマーケティングにおける押さえておきたい7つの成功ポイントを事例と共に説明させていただきます。ご質問やご感想の方は是非参加ください。

日時 **5/13 金 15:00~17:00** (受付14:30~)
5/27 金 15:00~17:00 (受付14:30~)
6/24 金 15:00~17:00 (受付14:30~)

会場 **ネクスウェイセミナールーム**
(東京都港区虎ノ門4-3-13)
定員 **各回40名様**

参加無料

15:00~16:00
成約率を高めるターゲットリストの作り方
～新開発における第4のリスト戦略とは?～
①「誰を」ターゲットにする?
②成功事例から学ぶターゲットリストの絞り方
③ターゲットリスト取得の方法
④第4のリスト戦略とは?
講師 **丸山 祐司 氏**
エス・エス・エス株式会社 営業部長
経験: 印刷業界で20年以上の経験。BtoB営業の経験が豊富。特に、印刷業界のDMマーケティングに精通。印刷業界のDMマーケティングの第一人者。

16:00~17:00
成功事例から学ぶ! 高レスポンスを獲得するDM活用ノウハウ
①ターゲットに合わせたメッセージシナリオ開発
②「一層で伝わる」DM構成とデザインとは?
③郵送DM/FAX/DM成功事例
講師 **内田 拓 氏**
株式会社ネクスウェイ 営業部長
経験: 印刷業界で20年以上の経験。BtoB営業の経験が豊富。特に、印刷業界のDMマーケティングに精通。印刷業界のDMマーケティングの第一人者。

こんな方にオススメ!
①訪問営業だけでは思うように成約数が伸びて行かない...
②過去にDMを活用したが高い効果が得られなかった...
③WEBでの新顧客獲得後にDM活用を検討している...
④下流の目標達成がみえていない...

■今後の展開

ネクスウェイは BtoB 販促領域において、費用対効果 No.1 の DM 印刷発送サービス を目指します。

株式会社ネクスウェイについて (<http://www.nexway.co.jp>)

「伝わる」を真・芯で捉える会社。ネクスウェイの考えるビジネスドメインは様々な手段を通して「伝えること」そのものです。お客様ニーズや目的に合わせて、FAX・メール送信・ダイレクトメール・テレマーケティングなどの手段に加え、スマートフォンアプリやクラウドサービスといった新しい情報提供手段までカバーし、単に「伝える」だけでなく、相手にきちんと「伝わる」、そして相手を「動かす」ところまでを視野に最適解を見つけ出します。

■ITホールディングスグループについて (<http://www.itholdings.co.jp>)

IT ホールディングスグループは、約2万人、50 社超から成る IT 企業グループです。グループ各社が様々なエキスパートであり、日本国内および海外の金融・製造・サービス・公共などの多くのクライアントのビジネスとその先にあるお客様の日々を支えています。クライアントの課題を解決するだけでなく、クライアントのさらにその先にあるお客様のニーズを先取りして一歩進んだ提案をしていきます。

■ 本件に関する報道関係者からのお問い合わせ先

事業統括室 広報担当 佐野

東京都港区虎ノ門 4-3-13 ヒューリック神谷町ビル

電話：03-6388-1615 (直通) e-mail：public_relations@nexway.co.jp

■ 『ゴーゴーDM』に関するお問い合わせ先

電話：0120-341-890

e-mail：clp@nexway.co.jp

詳細はこちら：<http://www.nexway.co.jp/service/gogodm/>