



チラシはなぜ衰退 するのか？ 緊急レポート

RN株式会社

チラシ衰退の原因

チラシ衰退の原因

- ① 見込み客は広告に溺れている
- ② 金太郎飴現象
- ③ 良心の痛み
- ④ 規制の強化・高額化
- ⑤ ターゲットに届かない

①見込み客は広告に溺れている

- ❖一日に最低でも数百、人によっては数千の広告を目にする
- ❖生きているだけでウンザリする量
- ❖何百通ものメール
- ❖ポストはチラシまみれ⇒ゴミ箱行き

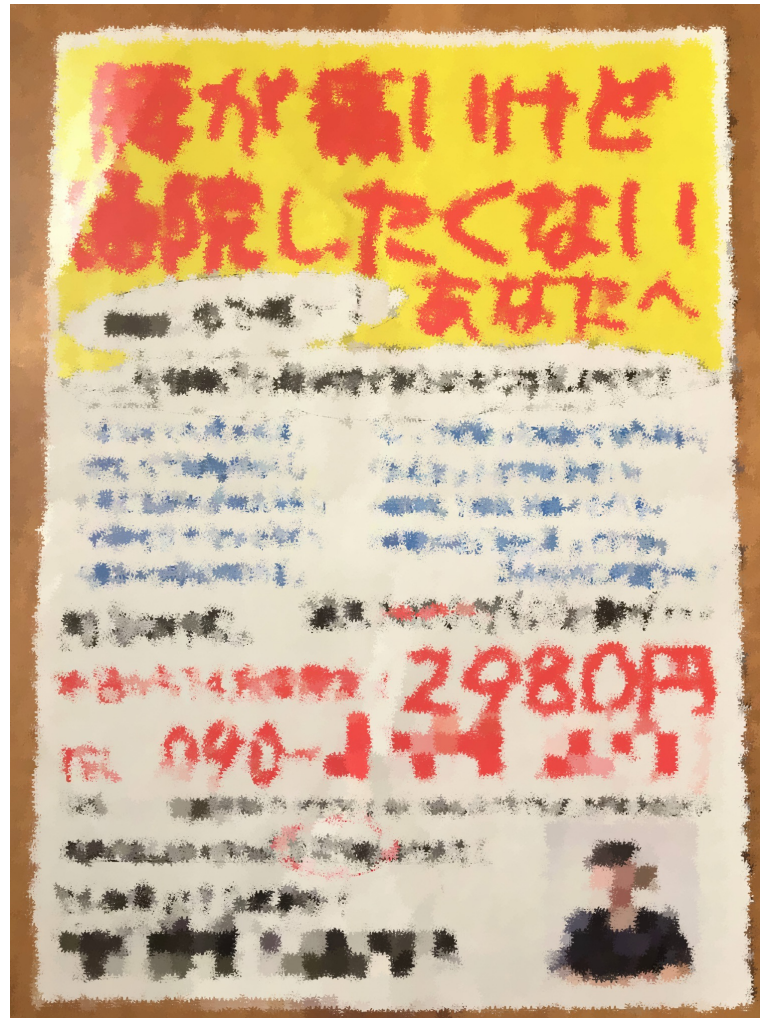


②金太郎飴現象

❖みんな同じ方法を使うので同じに見える

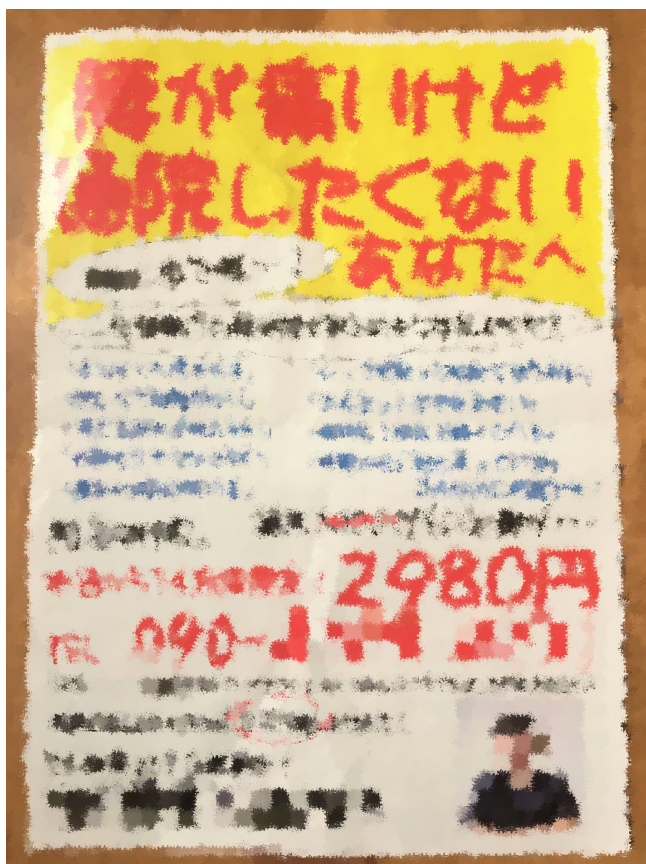


よくある値引き手書き風チラシ

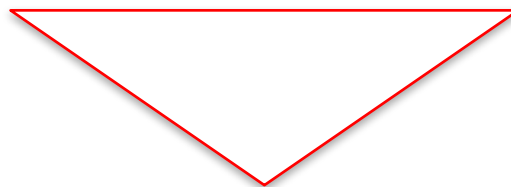


※治療院事例

よくある値引き手書き風チラシ



- ・患者さんが持ってきてくれた
- ・異なる3つの治療院から同じようなチラシ
- ・完全に怪しまれている



この手のやり方は他の業界でもすでにやり尽くされているので、どんどん効果が薄くなっていく

なぜ金太郎飴になるのか？

- ❖ 治療院、サロン、マッサージ、
ストレッチ、飲食、士業…
- ❖ 件数だけは伸びていくので競合急増
- ❖ 手っ取り早くやれるものから真似される
⇒ チラシ、HP、ブログなど
- ❖ 結果みんな同じような見た目になる
- ❖ そしてそれ以外に有効な方法知らない
- ❖ 先輩も知らない

必ず金太郎飴になるのか？

- ❖今はまだチラシで反応が取れる場所もあるのは事実
- ❖結果が出ているなら続けるべきだが、今のうちに別の方法も作っておく

時間の問題です

③良心の痛み

- ❖ 流行りのチラシは恐怖をあおったり
誇張したビフォアー・アフター
根拠のない大幅値引きなどが主流
- ❖ そういう方法にブロックが無い人はOK
- ❖ 多くの方は
「こんな方法やってていいのか？」
と悩んで手が止まる

③良心の痛み

- ❖しかし、真面目なチラシでは反応が取れないだろうという恐れ
- ❖チラシをまく度に、近所での評判を落とすのではないかと考える

実際に評判は悪くなります

③良心の痛み



実際に評判は悪くなります

コンサル生の声

- ❖お客さんが他店のチラシを持ってきて
「こんな怪しいの入ってたよ」
と持ってきてくれる事が増えた
- ❖「あなたの所はチラシを配ったりしていない
のが良い」をお客さんに言われる

など、お客さんはしっかりあなたのやっている
ことを見て、判断している



④規制の強化・高額化

- ❖ サプリメント会社から始まり、美容や
整体業界も規制の波が押し寄せている
- ❖ 広告表現は特に厳しくなる傾向が続く
- ❖ 「個人の感想です」と書いても、
お客様の声が使えなくなる可能性も…
- ❖ どこまで厳しくするかは国のさじ加減



④規制の強化・高額化

- ❖このような状況では広告やHPに差がなくなっていく（表現が平坦になる）
- ❖出稿量の差が、集客力の差になる
- ❖その場合、資本の大きいところが必ず勝つ仕組みになる
- ❖大手や潤沢な資金のあるところが勝ちを確定させることになる



④規制の強化・高額化

- ❖ チラシについても同様
- ❖ 表現の問題を指摘されるリスク増加
- ❖ 配布する枚数勝負の世界に突入
- ❖ 細かな表現の差で勝負する可能性もあるが、高度なテクニックが必要⇒高額
- ❖ 作る事自体が高額になり、結果に対して全く責任を負ってくれない

⑤ターゲットに届かない

- ❖東京などの大都市では50%が捨てられている、という調査もある
- ❖マンションの集合ポストの中身はほぼ捨てられている（スグ下にゴミ箱）
- ❖かといって新聞も読まない（折り込みは見ない）
- ❖ではどこに配る？戸建てだけ？

⑤ターゲットに届かない

- ❖ 今後もセキュリティへの意識は高まっていく⇒配りにくくなる
- ❖ 新聞が復活する兆しは無い
⇒今の世代が高齢化しても新聞は見ない

**あなたのチラシは
反応ありますか？**

どこでも同じようなデザイン
どこでも同じような値引き
どこでも同じようなあおり方
どこでも同じような手書き風
になってませんか？

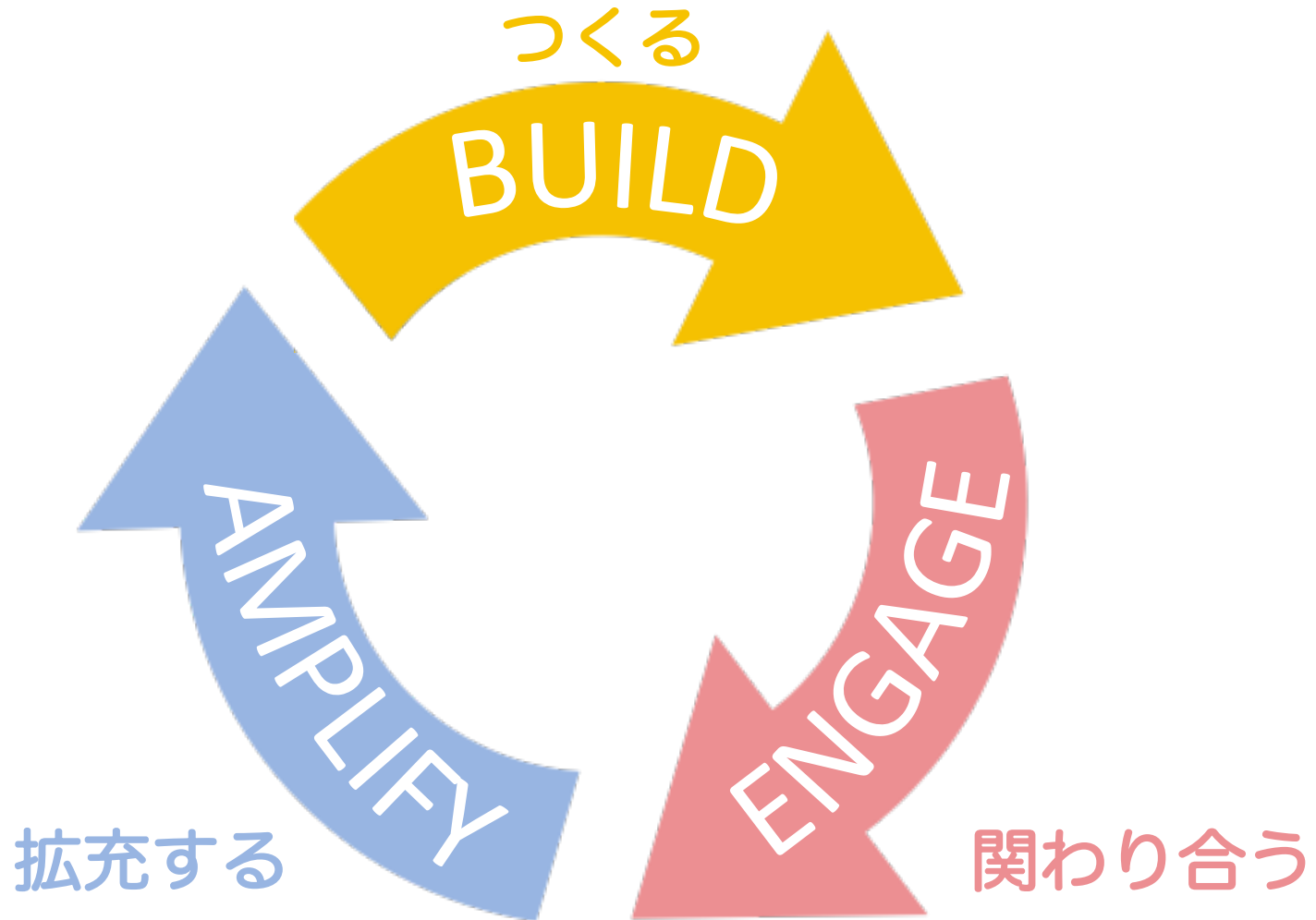
買わなくなります。。

その前に

そもそも届いていないかも
しれません。。

これからのマーケティング

Facebookの マーケティングエコシステム



エコシステムを意識する

- ❖ 人の集まる場を作り
- ❖ そこで集まった人たちが関わり合い
- ❖ どんどん周りへその影響を広めていく

この流れはチラシでは生まれない

今こそ リアルコミュニケーション

- ❖できるだけ人と関わらず楽をしよう、
というのが本音
- ❖しかし、その方法で稼げた時代は
もう終わり
- ❖一周回って、これからは手間をかけて、
リアルで関わり合っていく人が勝つ

体験と理由を提供する

- ❖あなたの商品・サービスは
どこにでもある
- ❖必ず代えが効く
- ❖代えが効かない要素は「あなた自身」の
魅力＝コミュニケーションの質

本質を知りたい場合は

- ❖勉強会集客法を学ぶとよい
- ❖勉強会を使うことで、マーケティングのエコサイクルを回すことができる
- ❖手間をかける分強固なファン顧客を創り上げる事が可能
- ❖チャンスがあれば習得しておいてほしい
- ❖チラシ、HP、勉強会、その時の状況に合わせて使い分けるのが最強！

注意事項

- 当社の書面による事前許可を得ずして、当該料の一部または全部を、複製および転載することを禁じます。
- その情報を、当社の書面許可を得ずして出版・講演活動および電子メディアによる配信等、オークションにより一般公開・転売してはならないものとします。
- もし上記に違反したら1000万円の損害賠償請求を致します。