

【広告媒体情報探しの決定版！】広告媒体情報データベースサイト

# 広告媒体データベースを活用した 新規顧客の獲得、既存顧客からの 売上アップ施策のご提案

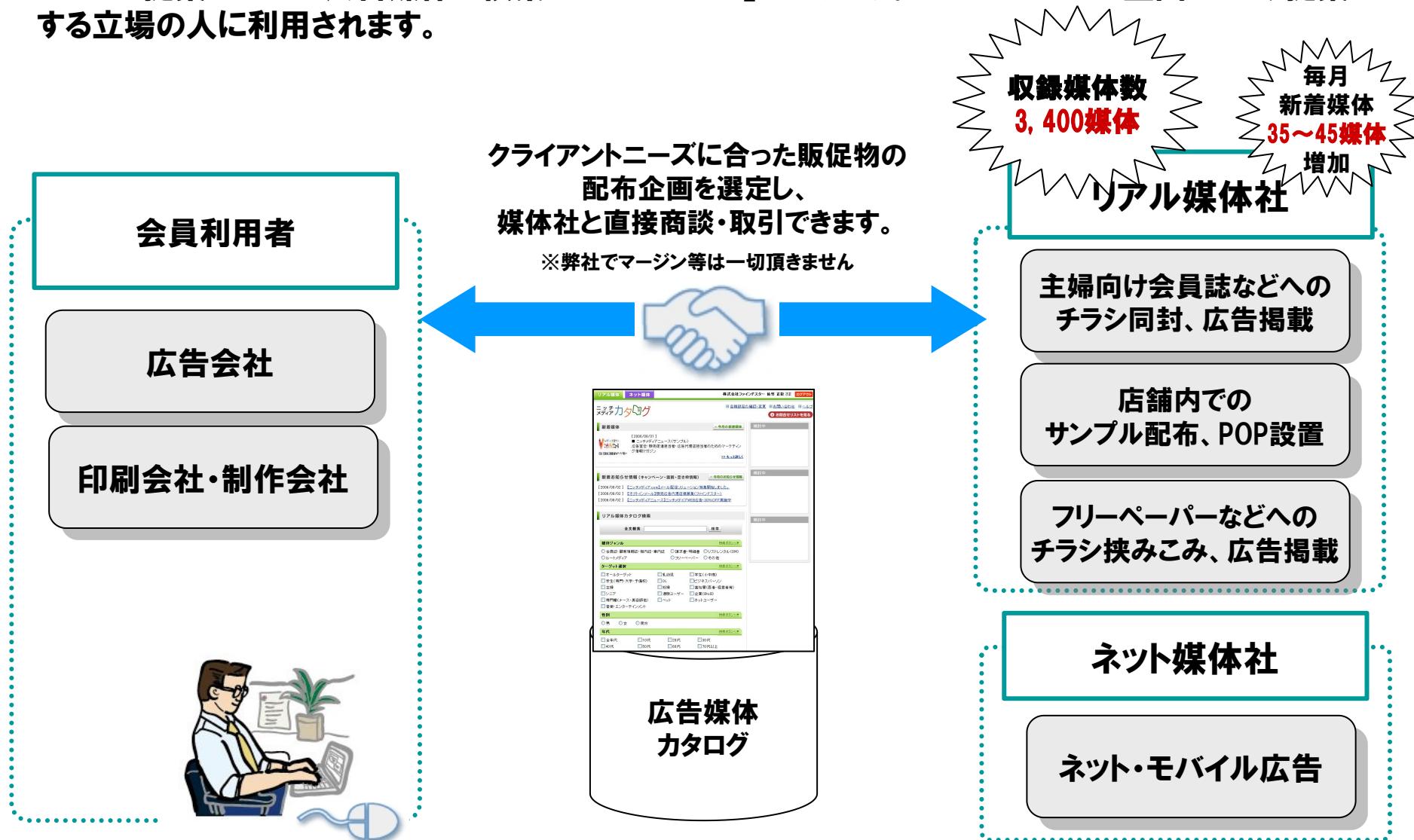
～広告媒体カタログを活用した事例と実績～

- ①新規営業の新しい切り口として。
- ②既存クライアントから従来の媒体以外の提案の際に、素早く対応でき  
「機会ロス」を防ぎ既存クライアントから売上をさらに伸ばすことができます。
- ③営業担当、媒体担当が媒体開拓する負荷が下がるのでコスト削減につながります。

Startrise

# スタートライズメディアカタログとは？

広告会社向けのニッチなメディアの**広告媒体情報のデータベースサイト**です。閲覧・活用目的は「クライアントに提案のための広告媒体の検索やプランニング」になります。マーケティングを企画したり、提案する立場の人利用您的されます。



●スタートライズメディアカタログ事例数

項目	CLOSED情報	OPEN情報
掲載数	約300媒体	約800媒体
内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>・商材は、化粧品（サンプル入り）</li> <li>・価格：5,000円（トライアル1,000円）</li> </ul> <p>【誌面での特徴や工夫】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◎同梱</li> <li>◎A4 PP袋入り（サンプル付きチラシ）</li> <li>◎品質の安心・安全性を、添付のサンプルを基にて訴求</li> </ul> <p>【反響・リピート&amp;クライアントからの評価】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>★同梱90万部で目標に対して125%達成</li> <li>★商品の特性上、今までシニア層を特に意識せずに折り込みや同梱企画を展開していましたが、今回の出稿にて中高年層顧客の獲得に成功！！</li> <li>★顧客獲得数、レスポンス率、売上金額に於いて他媒体と比較してトップの数字</li> </ul>	<p>期間：2015年4月～2015年11月中、 3誌（4・5月、8・9月、10・11月）を調査 発行サイクル：隔月刊</p> <p>広告は、ほご通販、サービス、レジャーなどが占める。</p> <p>【通販】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・株式会社エモテント「長崎県産生姜シロップ」 (1回 4C見開き2P)</li> <li>・マルサンヘルスサービス株式会社 (1回 4C1P)</li> </ul> <p>【サービス】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・KDDI株式会社・京セラ株式会社 (1回 4C見開き2P)</li> </ul> <p>【レジャー】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・東京動物園協会 (1回 4C見開き2P)</li> </ul>
内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>・商談で活用すると、広告主の期待値が上がりすぎ結果が出なかったときに、トラブル可能性がある。</li> <li>・最終的に反響ができるかどうかは広告内容次第。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・クライアント業界の広告に占める割合、リピート回数を記載しているので、どの業界のクライアントの反響があるかないかが一目瞭然にわかる</li> </ul>

●スタートライズメディアカタログ利用社実績（一部）

インターロジック	凸版印刷	大日本印刷
千修	図書印刷	共同印刷
西川コミュニケーションズ	竹田印刷	ウィル・コーポレーション
大平印刷	アド印刷	石田大成社
平山印刷	ダイトクコーポレーション	日本アート印刷
ダイオープリンティング	ダイケン	ニシカワ
小松印刷	日本写真印刷	ゼネラルアサヒ

その他広告代理店・制作会社を含め、300社以上

# 四マスメディア以外のメディアを利用した顧客獲得事例

## ■新規顧客開拓

### 新規営業における新しい切り口として。

新規営業を電話などでする際に、四マス媒体で提案すると、その関連の広告については広告会社と既に付き合いがあるからと、アポすらとれません。しかし、需要が高い媒体カテゴリー（会員誌、部数の多い自宅へ配布されるフリーペーパー等）を切り口とした面談アポはかなりの確率で取れます。

例：富裕層向けの会員誌を取り扱っている○○○○のXXです。  
御社の高級分譲マンションの広告を見て電話をしました。

## ■既存顧客

### 日々掲載される新着媒体情報を活用して、定期フォローすることにより粘り強く受注しています。

最近、クライアントが広告予算減少している中、非常にシビア予算管理をする傾向が顕著になり、検討時間が以前より長期化しました。案件の進捗状況を確認するためだけに何度も伺うことが難しいのが現状です。そこで、定期的に訪問するために、毎回違った、新しい媒体情報など持参して伺うことで受注に結びつけています。

■1. 【50～70代、シニアがターゲットの病院内ディスプレイ動画配信媒体！  
月200万人以上の患者さんに向けて、院内メディアです！】

首都圏の病院をネットワークして、待合スペース等に設置されるディスプレイにて動画情報の配信が可能です！

おもに50～70代のアクティビシニアルメインターゲット。

おもな番組内容は、旅行や車、美術館等のイベント、老化予防の為の脳の活性化情報、また院内のメッセージ、最新治療情報などアクティビシニアル興味、関心の高い情報を配信。

その番組の間に、貴社の動画情報を1回15秒、1日20回、1ヶ月間～放映いたします！

■2. 【きもの着付け教室の修了生に向けた、季刊会報誌！！  
広告受付初解禁です！】

4ヶ月間きもの着付け教室に通い、修了された卒業生に向けてお送りする会報誌への出稿が可能です。

毎週同じ時間の教室に参加し、密度の高い時間を過ごすため、先生と生徒の信頼関係も深く、結果的に帰属意識が高い40代後半女性を中心とした会員が多数を占めます。

本誌内容も、各地の着物を風土とともに紹介する特集、ヘアメイク講座等、充実した仕上がり！

クオリティ、ロイヤリティがともに高い本誌へのご出稿をご案内します！

## ■既存顧客・休眠顧客

### 過去名刺へのアプローチしています。

過去営業マンが面談した名刺に対してメールマガジンを発行することにより既存顧客の深堀り、休眠顧客の顧客化を促進します。

## 四マスメディア以外のメディアをご利用した企業事例

### ■BtoB 実施事例

業界	案件内容	実施例
金融	ビジネスローン新規契約獲得	・DPEショップ及び写真関連業態店舗対象の通販カタログ
出版	経営者向け、ビジネス定期誌の新規顧客獲得	・上場を控えている中小企業経営者向け直送ビジネスブロイド誌
通信	オフィス向けプロバイダ訴求	・中小企業オーナー所属団体会報誌

### ■BtoC実施事例

業界	案件内容	実施媒体例
エステ	新規来店者獲得プロモーション	通販カタログ
製薬メーカー (通販)	化粧品通販参入のための新規顧客獲得	通販カタログ 衛星放送番組ガイド
新聞社	新規購読者獲得プロモーション	試読キャンペーンを各種会員誌で展開
介護住宅	高級老人ホーム新規入居者募集（商材：3000～5000万円）	・富裕層向け通販誌および医者向け定期誌会員への単独DM
ホテル	スパ施設を備えた、都内ホテル限定プランの告知、宿泊客獲得。都内の20～30代OLへ訴求	・都内OL向けオフィス配達フリーパーパーと一緒に、告知ツールを挟み込み配布 ・オフィス向け文具通販カタログ
不動産	都内某富裕層エリア内、億ション販売	・富裕層向け会員誌、顧客あてに単独のDMを展開
通信	シニア向け携帯新規契約獲得	・年金受給者、互助会会員向け会報誌ヘツールを同封
自動車保険	自動車保険新規顧客獲得	・CATV番組ガイド（※見積もり依頼の方に、抽選で食事券プレゼント）

ナショナルクライアントクラスのメーカー～不動産、エステまでの  
様々な業界の広告主も4マスメディア以外にて出稿しています。

# 既契社がスタートライズメディアカタログにて利用されていること。

ニーズ	ニーズ内容
営業機会の拡大	<p>「会員誌・顧客情報誌」、「ルートメディア」、「フリーペーパー」「ネット・モバイル」などの四マスメディア以外の新しい広告媒体に出稿を検討しているクライアントが急速に増えており、このニーズに迅速に対応するために活用。（営業担当、媒体担当が案件ごとに媒体開拓する業務負荷が軽減されます。）</p> <p>四マス媒体（特にテレビ）の受け皿としてのクロスマedia媒体として活用</p> <p>四マス媒体のリーチを補完する媒体として活用。 (富裕層、アクティビシニアなど特定ターゲット媒体、或いは幼稚園、産婦人科など特定場所での配布媒体)</p>
媒体開拓代行	<p>弊社にて「会員誌・顧客情報誌」、「モバイル・ネット広告」、「ルートメディア」、「フリーペーパー」等のカテゴリーの新規媒体を日々継続的に開拓します。 そのため、今まで営業担当、媒体担当が案件ごとに媒体開拓する業務負荷が軽減され、媒体開拓コスト削減にもつながります。営業担当は媒体開拓する必要がないため、営業担当本来の付加価値あります クライアントとの商談と訪問回数に時間を費やすことができます。</p>
広告媒体情報 メンテナンス	<p>弊社にて掲載されている広告媒体情報を定期的に更新します。そのため、媒体担当がメンテナンス業務負荷が軽減されるため、本来の付加価値業務に集中できるため人件費コスト削減にもつながります。また、営業担当が個別に開拓したために社内で共有されなかった媒体も一元管理・メンテナンスできます。</p>
新広告企画、キャンペーン 情報の入手	<p>スタートライズメディアカタログの利用社というクローズドなネットワークなので、媒体社にとって空き枠情報やキャンペーン情報を提供しやすい環境にあります。</p>

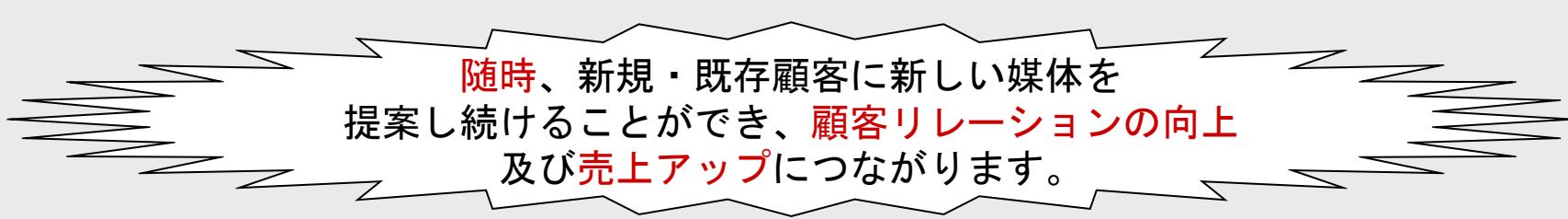
## 媒体情報収集

- ①弊社にて60以上の広告・マーケティング関連サイトを運営しており、親和性の高い検索ワードにて検索エンジンで上位表示されます。  
例) 会員誌、フリーぺーパー、広告会社、マーケティング

月間約10万人のユニークユーザーがいらっしゃり、このサイト群に対して多数新規媒体情報がよせられます。

- ②媒体開拓専門スタッフが毎日継続的に媒体を探しております。  
カタログ会員からあがってくる、今後探して欲しい媒体をニーズの一番高い順から随時開拓をしています。

- ③広告会社（カタログ会員）に媒体社から売り込みがあった際、  
今すぐに必要な媒体情報を弊社宛に送付して頂いております。



随时、新規・既存顧客に新しい媒体を  
提案し続けることができ、顧客リレーションの向上  
及び売上アップにつながります。

## ☆お客様のお声① 新規顧客開拓成功事例

■印刷会社(新規30社/6ヶ月で獲得事例) (印刷会社 代表取締役 S様)

弊社は、15名規模の印刷会社になります。

営業は2名。ですが、この不況下で過去6ヶ月で新規30社獲得しました。

今まで「印刷」をフックにテレアポをしていたのですが、

既に付き合っている会社があるので。。。と中々取れず、アポ率が100件に1件くらいでした。

既存クライアントが減っていく中で、売り上げを上げるために新規クライアントの獲得が必須でした。

印刷だけだと新規では難しいので、プロモーションから印刷を取りにいこうと考え、新聞・雑誌などの4大マスメディアの媒体でテレアポをしました。

ですが、印刷と同じで『もう決まっている企業がいるから良い断られる日々』でした。

その後、某広告会社様に聞いたのですが、マスは業界特有の既得権があるようでこの雑誌はこの代理店と既に決まってしまっているようですね。

クライアント様側も宣伝費を削減して販促費を増やしていますので、「ニッチメディア(販促・SPメディア)」をフックに新規アプローチを開始するために、「スタートライズメディアカタログ」を活用させて頂きました。

まず、アプローチしたい業界を設定し、その業界の出向実績のある媒体を「スタートライズメディアカタログ」上で検索し、面白そうな媒体をいくつかピックアップし、媒体社様から事例をヒアリング。

その事例を元にテレアポをしたところ、今まで、100件中1件(1%)のテレアポ率が、10件～15件に1件(6～10%)にアップしたのです！

しかも、受注率も15～30%！この不況下で3～6案件につき1件受注しており、媒体が決まれば、当然ツールをどうする？という話になりますので、印刷にも繋がっております！

先日は、テレビCMにも出稿している『ナショナルクライアント様』も獲得しました！嬉しい限りです。

## ☆お客様のお声② 既存顧客との関係強化成功事例

■印刷会社(定期訪問の武器として) (営業部長 O様)

弊社は、20名規模の印刷会社です。

既存クライアントへのルートセールスをメインでやっているのですが、  
印刷単体だと売り込み色が強くなり、定期的に発注頂いているクライアントのところに  
訪問をするネタがなくて困っています。。。

最近、細かい案件は定訪問頻度の高い印刷会社様へ  
お願いするクライアント様も多いため、訪問頻度を増やそうと思い、  
手ぶらで訪問するとクライアント様によっては「出禁」になってしまうケースもあり、  
クライアント様との訪問数を増やし、関係を強化するための武器がないか。。。  
どうすればいいのか。。。かなり悩んでおりました。

その時に出会ったのが「スタートライズメディアカタログ」です。

毎日、毎日新しい媒体が増えてきますので、  
その媒体を毎日チェックし、クライアントに合いそうな媒体があれば  
「御社以前、こんな課題をかかえていたので、こんな媒体を持ってきました！」  
と、クライアント様に会うきっかけを作れるようになりました。

また、色々情報を持つていけますので、クライアント様との接触頻度が増え、細かい案件の提案依を取りに行けるようになり、印刷受注を増やすことができ、非常に助かっております。

最近ではたまに、社内にずっといる営業マンに対して、  
媒体探してるの？なんで社内いるの？と注意をしたりしてます(笑)

## ☆お客様のお声③ 既存顧客との関係強化成功事例

■印刷会社(スピード対応/媒体探しのコスト削減) (印刷会社 営業マネージャー K様)

弊社は、50名規模の印刷会社です。

最近、「チラのり一知力が落ちているため、エリア・ターゲットにリーチできるような媒体ないの？」  
というクライアント様の声が増えてきました。

特にクライアント様の関係性が深ければ深いほど、探さない訳にはいかない。。。

今まで、ネットで検索して探していてもネットで検索して出てくる媒体情報なので  
クライアント様が知っているケースが多い。。。

要望があっても媒体が見つからないため、そのクライアント様へ訪問する回数が減少してしまい  
しまいには、他の印刷会社さんにいつも発注依頼がある案件を取られてしまいました。。。

営業で一番重要な「顧客接点を増やす」事ができなくなってしまったクライアントが増えました。  
クライアント様も媒体情報など付加価値を提案していかないと、印刷単価が下がっているため  
相見積もり合戦になってしまい、印刷だけですとますます難しくなってきました。

他社に負けないために、媒体を積極的に扱っていきたいと考え  
「スタートライズメディアカタログ」を活用させて頂きました。

「スタートライズメディアカタログ」は、出稿事例などの情報も見れるため  
広告知識がなくてもクライアント様へ提案する事ができます。

しかも簡単に検索ができるためスピード対応もできるようになりました。  
うちの会社はスピードが付加価値だと思っているため、急な提案依頼があった時には、当日もしくは翌日までに  
必ず提案するように徹底！クライアント様からの評価があがり、結果、印刷案件が増えました！

## ☆お客様のお声④ 休眠顧客への効率的なアプローチ成功事例

■印刷・制作会社(休眠企業への効果的なアプローチ) (印刷・制作会社 代表取締役 A様)

弊社は、30名規模の印刷・制作会社です。  
スタートライズメディアカタログを利用してから、訪問した会社には必ずメールマガジンを送付するということを徹底して行っております。

先日も、メールマガジンをきっかけに新人が今年の売上TOP5に入るほどの大型受注をしたんです！  
そのクライアント様は、数年前にうちのTOP営業マンがかなり頑張って営業していたのですが、受注できなかった予算をかなり持っている某企業。

うちのTOP営業マンが頑張っても受注できなかっただし、メールマガジンの問い合わせ者は以前アプローチしていたマーケティング責任者ではなかつたため、物は試しと思い新人に訪問させました。

新人が帰社したので、どうだった？と聞いた所  
「社長！受注しました！！」というので耳を疑いました。

新人に聞いたところ、なんと！訪問先に行ってみたら出てこられたのは、社長だったそうです(笑)  
ただ、うちの新人は問い合わせがきてから、3時間以内に対応したので、その姿勢に信頼を感じて頂き  
「こんなに早く提案に来てくれたのは御社だけだよ。これからもよろしくね。」とすぐに受注を頂いたようです。

営業には締めがありますので、期内に受注できないクライアントは、中々フォローしない。  
あの会社、ポテンシャルあったと思うからフォローしている？ とたまに営業に聞くと返ってくる答えは「ノー」。  
私が口をすっぱくして言っても全然やってくれません。  
ですので、弊社はメールマガジンを定期的に配信する事で休眠顧客へフォローしております。

メールマガジンを作るのが面倒で中々手が出せないという方、結構いらっしゃると思います。弊社も元はそうでした。。。  
「スタートライズメディアカタログ」は、毎週、新着の媒体情報や、媒体の空き枠、割引情報などをまとめたメールマガジンが届きますので、署名や、タイトルなどを少しかえて、転用すれば簡単にできます。

これからもスタートライズメディアカタログのメルマガを活用しながら、顧客への定期アプローチを行っていきます！

# **スタートライズメディアカタログ**

## **画面遷移**

※これ以降はスタートライズメディアカタログとはどんなものかを画面を掲載しながら具体的に説明しています。

# トップページ

## ▼スタートライズメディアカタログ (サンプル画面)

The screenshot shows the homepage of the Findstar Media Catalog. It features a top navigation bar with links for Help, Log In, and Account Settings. Below this is a summary section with counts for registered media (1669), new media (15), updated media (119), and periodicals (12). A 'New Media Information' section displays three recent media entries. A 'New Notice Information' section shows two notices. A search bar at the bottom allows users to search by keyword. The main content area includes sections for Real Media Catalog, Network Media Catalog, and various filters like Media Type, Target Audience, and Location.

**今月の新着媒体 :**  
直近30日間に、新しく掲載された、広告媒体情報の一覧が見られます。

**新着媒体情報 :**  
最新の掲載広告媒体情報が3件まで表示されています。  
※随時更新します。

**新着お知らせ情報一覧 :**  
直近30日間に、新しく掲載された、お知らせ情報の一覧が見られます。

**新着お知らせ情報 :**  
広告新企画情報、キャンペーン情報、空き枠情報などが掲載されます。  
※各広告媒体情報ページが連動しております。

**注目媒体情報 :**  
弊社オススメ媒体情報が表示されています。  
※随時更新します。

**メディアカタログランキング :**  
ターゲットジャンルやエリアなど、各ジャンルごとに  
人気の媒体情報を紹介します。  
※隔週で更新します。

検索項目

# 検索画面ご利用イメージ

注目キーワード：サンプリング 富裕層

検索

広告媒体を探す

リアル媒体カタログ検索

媒体ジャンル

- 会員誌(通販誌含む)・定期購読誌
- ルートメディア・店舗施設内メディア
- エリア情報誌
- 無料情報誌
- 新聞社系媒体(PR誌・出版誌・情報誌)
- その他(書店販売媒体含む)
- 自治体関連媒体
- 顧客情報誌・機内車内誌
- ビジョン・看板・屋外系メディア
- 配布場所特化型マガジン
- 特定ターゲットマガジン
- その他会員・顧客向け媒体
- イベント(来場者プロモーション)
- 業界新聞

各種ランキング一覧

検索項目

メディアカタログ ランキング

★今週のテーマ  
今週最も見られた大学生向け媒体は!?

1  
2  
3  
4  
5

ターゲット

- オールターゲット
- 学生(専門・大学・予備校)
- 主婦
- シニア
- 専門職
- ファミリー
- 経営者層
- 男性一般
- 文化・芸術爱好者
- 音楽・エンタメ好き
- 海外在住日本人
- 子育て世代
- OL
- 妊娠
- 通販ユーザー
- ペットオーナー
- その他
- ニニア・オタク向
- 女性一般
- スポーツ・アウトドア志向
- 観光客・旅行者
- 学生(小中高)
- ビジネスパーソン
- 富裕層
- 企業(BtoB)
- ネットユーザー
- ゴルフユーザー
- 若年層男女
- 結婚予備軍・ブライダル関連
- 環境・エコロハス志向
- 外国人(在日含む)

検索

エリア

- 全国
- 北海道・東北
- 関東・甲信
- 東海・北陸
- 近畿
- 中国・四国
- 九州・沖縄
- 海外
- 北海道□青森□岩手□宮城□秋田□山形□福島
- 東京□神奈川□千葉□埼玉□茨城□栃木□群馬□山梨□長野
- 新潟□富山□石川□福井□岐阜□静岡□愛知□三重
- 滋賀□京都□大阪□兵庫□奈良□和歌山
- 鳥取□島根□岡山□広島□山口□徳島□香川□愛媛□高知
- 福岡□佐賀□長崎□熊本□大分□宮崎□鹿児島□沖縄

広告実績(商材)

- 健康食品
- アパレル・貴金属
- 金融・投資
- エンターテイメント
- 不動産・リゾート
- その他
- 化粧品
- スクール
- 消費者金融
- 飲食
- 自動車・バイク
- エステ・美容
- 通信教育
- 保険
- 医療
- メーカー・通信
- ダイエット
- 人材・FC募集
- 旅行
- 書籍・出版
- サービス

検索

広告形態

- 掲載
- 手渡し
- 設置
- 同封・折込・封入
- 設置
- DM・リストレンタル
- はがき付き
- 設置
- 編集タイプアップ
- 商品同梱

配布方法

- 宅配・配送
- 手渡し
- 設置
- ポスティング
- 新聞折込
- 街頭配布
- その他

配布場所

- 自宅
- 学校・幼稚園
- 美容院・スパ・サロン
- オフィス
- 病院・調剤薬局
- SHOP
- 書店
- コンビニ
- スーパー・デパート
- 交通関連
- 飲食店
- ホテル
- その他

検索する

## 検索項目

- ◎媒体ジャンル
- ◎ターゲット
- ◎エリア

- ◎広告実績(商材)
- ◎広告形態
- ◎配布場所

ご利用例：  
不動産業界のクライアントに向けて提案できるいい媒体はないかしら…?



①『広告実績=不動産』にチェック



②『検索する』をクリック

検索する

## 検索結果画面サンプルイメージ

### 【（例）『広告実績（商材）：不動産』で検索した場合】

検索条件: 広告実績業界:不動産・リゾート  
に一致する媒体が 713 件 ヒットしました

並び順 エリアが狭い | エリアが広い | 閲覧数が多い | 新着順 | 更新順 | 年齢の若い | 年齢の高い | 部数が多い |

検索条件を変更する

1 ~ 20 件 (全 713 件)

表示された媒体を、複数の項目で、比較検討できます。  
なお比較項目は、  
『表示項目の選択』より、  
自由にカスタマイズ可能です。

1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 次の10件 →

チェックした媒体をまとめて お問い合わせ

▶ 表示項目の選択

問合せ	媒体画像	媒体名	キャッチコピー	媒体ジャンル	エリア	部数	広告実績商材
<input type="checkbox"/>		新着 [REDACTED]	プレママ & ママに向けた、妊娠・出産・育児サポートマガジン！	無料情報誌	全国	200,000	保険 旅行 <b>不動産・リゾート</b>
<input type="checkbox"/>		更新 [REDACTED] 事例有 電子資料 E-BOOK	E-Book : 【E-BOOK】のアイコンが付いた媒体は、オンライン上で見本誌をご覧頂けます。(約10ページ) る広報紙！箕面市全域で毎月56,800 自治体関連媒体	無料情報誌	近畿地方 大阪	56,800	医療 <b>不動産・リゾート</b>
<input type="checkbox"/>		更新 [REDACTED] 事例有 電子資料	広告出稿の成功事例： 【事例有】のアイコンが付いた媒体は、FSが媒体社様に伺った、 <b>成功事例</b> が入ってます。	無料情報誌	愛知	100,000	健康食品 エステ・美容 医療 <b>不動産・リゾート</b>
<input type="checkbox"/>		更新 [REDACTED] 事例有 電子資料	気になった媒体をクリックすると、 詳細画面にて、より詳しい情報を ご確認頂けます。	顧客	全国	35,000	化粧品 アパレル・貴金属 通信教育 <b>不動産・リゾート</b> その他

不動産業界の広告出稿実績のある媒体が抽出されます。

気になった媒体をクリックすると、  
詳細画面にて、より詳しい情報を  
ご確認頂けます。

意識が高い女性にダイレクトにリーチ可能！