

目利きJAPAN

by **ADK<**

(株) アサツー ディ・ケイ

今回のポイントは、新規需要の喚起。

普段来ない人

よく来る人



**「普段来ない人」は膨大にいる。
その中から、
来そうな人を探さなくてはならない。**

ひとつの視点

かつて来たことがある人 (しばらく来ていない人)



旅行で数年前に
訪れた

出張で数年前に
訪れた

この人たちに、 「直接語りかけませんか？」



「ゆかりターゲットティングDM」サービス

約6000万人のポイント会員データを基に、
ダイレクトメールを送信。



データ提供：ポントカード



**ポイントは、
あなたのまちの「ファン」が
今年どれだけ新しく作れるか。**



17雑誌+2ウェブマガジンが あなたの特産品を目利きしてご紹介！



「目利きジャパン」サービスも
あわせてよろしくお願いいたします。

