

カレンダーを活用する 5つのステップ

何のためにカレンダーを配りますか？

「何となく配っている」、「いつの間になくなっていった」…そんな勿体無いカレンダーの使い方をしていませんか？
目的に合わせたプランニングが、販促・集客効果を高める秘訣です。

- 例** ◎ 上得意様との関係を大事にしたい ◎ 新規のお客様を獲得したい
◎ 一度買っていただいたお客様にリピート顧客になってもらいたい



お得意様はコレだ!!



キャンペーン配布で
新規獲得



1

どのお客様、どんな客層にカレンダーを配布しますか？

現在の上得意様へのカレンダーはもちろん必要ですが、
一般のお客様に対しても、これから上得意になっていただくために
カレンダーを活用してみましょう。
また、どんな年齢層でこういったお客様が多いのかを考えましょう。



50代



商店さん



主婦・親子

2

商品選びもしっかり押さえておきたいポイントです。

ターゲット（お客様）や予算に合わせた商品選びをしていますか？
お客様に合わせたカレンダーを用意すると、より使っていただきやすくなります。
また、予算を設定すれば、商品選定もよりスムーズです。

商品選びに迷っているときはカレンダー一覧ページの「条件検索」をご利用ください。



3

いつもと同じ配り方…ちょっと見直してみませんか？

配るお客様が決まったら、次は配り方も重要です。年末年始の挨拶回りで使用するのが効果的ですが、
ちょっとした演出やアレンジを加えると、印象に残る効果的なPRが可能になります。

- 例** ◎ ギフトボックスなどに入れて配る ◎ カレンダーと一緒にボールペンなどを添えて配る

新日本カレンダーでは、ちょっとした一工夫に様々な「備品」をご用意しています！



4

名入れ原稿は意外に重要！見落とししやすいポイントです。

「毎年作っているから昨年通りで」…と容易に考えてはいませんか？
社名・店名・住所や電話番号だけでなく、
イラストやメッセージを加えることで、販促・集客効果は大きく変わります。

イメージをお伝えいただければ、
こちらで新しい原稿のご提案のご提案もさせていただきます。

小林観光サービス

〒123-4567 東京都港区未来が丘1-2-3 TEL03-1234-5678

↓ こんなに変わります！

海外格安チケット | 小林観光サービス
電話でOK!! | TEL.03-1234-5678

5