

世界のDM・ダイレクトマーケティング事例

マジックダンベル

広告主：Calor社

参 考：ケーブルズ賞



●キャンペーンの概要

LPガスを使ったフォークリフトは従来のディーゼルオイルや電気エネルギーのモデルよりも信頼性がある。しかし、工場や倉庫業を営んでいる経営者はこの事実を知らない。そのことを一番伝えたい対象である彼らは、LPガスフォークリフトに関するパンフレットや資料を全く読むこともなかった。

そこで、まずはターゲットの注意を引くために、広告会社は、ダンベルが入った重たい箱を送ることにした。箱自体は非常に重いものだが、ふたを開け中に入っているダンベルを持つてみるととても軽いものだった。箱に仕掛けをして重さを生み出していたのだ。同封されたパンフレットは、LPガスフォークリフトのベネフィットを簡易に説明し、営業担当から連絡をさせていただくというシンプルなものであった。結果、ターゲット顧客全員がCalor社の営業担当者と会って、話を聞く機会につながった。