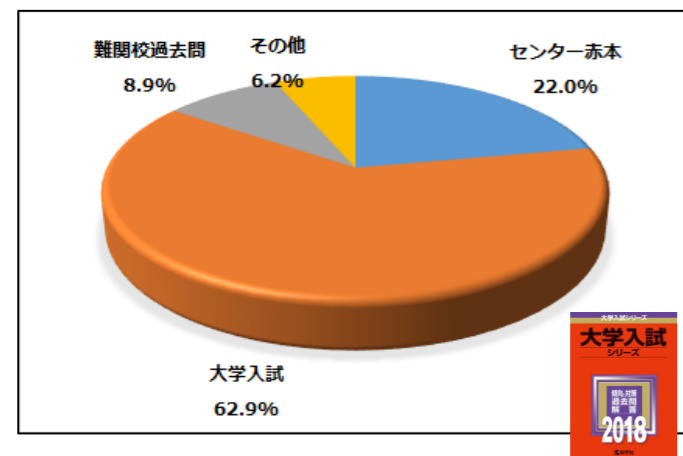


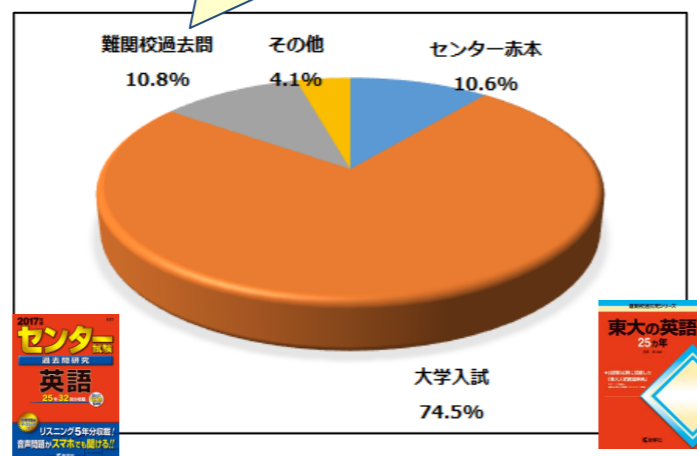
ブックライナーを利用した教学社『赤本』客注予約促進について

1. 赤本各シリーズの販売構成比

【冊数】



【金額】



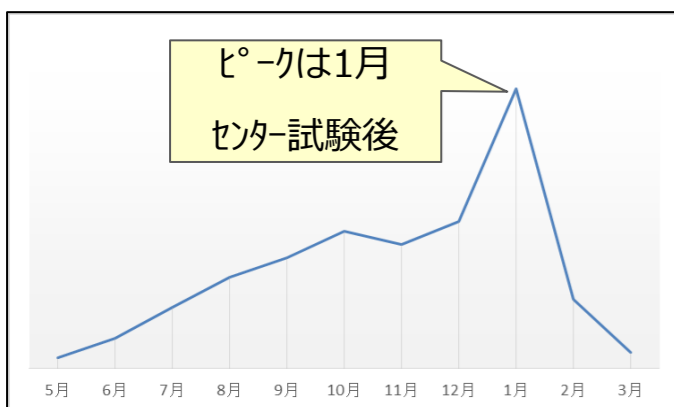
※ 2015年4月～2016年3月までPOS実績(教学社様提供)

いかに「大学入試」「難関校過去問」を売り伸ばすかがポイント

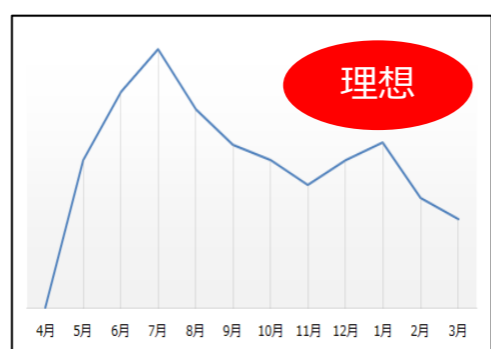
2. 赤本の販売年間ピークは？

【赤本の売れ方】

● 全体傾向



● 前半型



- ・ 10月まで良く売れる (11月以降は売れない)
- ・ 難関大: 第一志望度が高い大学

● 後半型



- ・ 11月以降に良く売れる (10月までは売れない)
- ・ 中堅大: 併願対象になりやすい大学

短期間に爆発的に売れる「後半型」が、売り伸ばしのポイント!

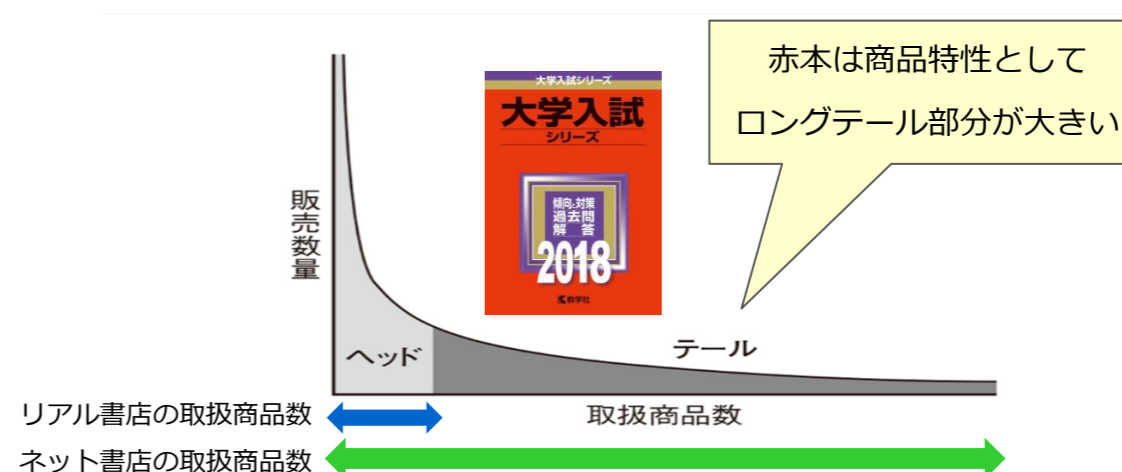
※ 1年を通して、良く売れる「通年型」の商品もあります。

3. 店頭での客注獲得の推進

* 「371大学598アイテム＝少量多品種」の赤本はネット販売向きの商品です。

ネット販売に対抗する方法は、積極的な客注獲得を行うことです。

赤本は目的買い商品なので、客注向きの商品!



4. ブックライナーを利用した「赤本」の客注促進……拡材を配布します!

受験生はあせっている

試験までもうすぐ! 早く確実に赤本がほしい!

今から赤本を取り寄せたらいつ手に入るの?

マイナーな大学だけどこのお店で買える?

ブックライナーに在庫があれば最短2日で店着!

日曜祝日・年末年始も入荷! その場で入荷日も答えられる!

大丈夫ですよ ○日に入荷します

カードをポスターにセットしてお使いください!

赤本お取り寄せカード

ポスター

赤本お取り寄せカード

本の特急便

株式会社ブックライナー

* 「お取り寄せカード」の狙い

- 小需要(ロングテール部分)を拾う ⇒ 例)帯広畜産大学は3分の2が道外から受験
- 地域特有の隠れた需要を探る ⇒ 貴店の棚作りに活かす
- 赤本取扱店であることを印象づける
- カタログ配布による顧客確保 ⇒ ピークの1月に買いに来てくれる

◎ブックライナーは過年度版も含め、教学社の赤本在庫を強化しております!