

東邦宣伝より、お役立ち情報を毎週配信いたします。【TOHO News Letter】



本日のテーマ：「広告代理店ってどんなことしてるの？」

そもそも、広告代理店って必要？

企業が商品を売りたい時、消費者などに対して何らかのアクションを起こすことが必要です。

そんな時、広告を掲載できるメディアを活用するわけですが、思いつくままに広告を出しては、コストがかかりすぎてしまいますよね。

また、テレビやラジオなどをはじめとしたメディアも、媒体社ごとに特殊なルールがあるため、労力と経験値が必要です。

そんな時、双方の橋渡しとなるのが広告代理店です

新商品完成！じゃあ、どうやって売ろう！？



商品をPRする方法は様々あります。広告代理店の仕事の一つに、どんな広告を使うのか効果的なのか提案する過程があります。成功の為には、ゴールまでの近道を知っているケースがあるので、代理店と一緒にプロジェクトを進めていくことが重要です。

まずは、あなたの思いを伝えてください

ターゲットは？効果的な媒体は？予算は？

広告代理店の担当者は、いわばあなたの会社の広報部。あなたの商品に対する思いをじっくりヒアリングして、最適な広告媒体を提案します。新しく開発した商品を誰に売りたいか。明確なターゲットを設定することで、どんな媒体を使ってどういった広告を使うべきかがわかります。



だけじゃない、広告

一般的に「広告」と言えば、チラシやDM、テレビCMなどの動画広告を思い浮かべるかもしれませんが。実はそれだけではなく、イベントやサンプリング、展示会などへの参加も広い意味で「広告」なんです。また、最近ではネット広告もたくさん利用されています。広告代理店では、様々な広告についてのアドバイスが可能です。

内容をもっと聞きたい方は、初回無料で弊社スタッフが
広告に関するお悩みをお伺いいたします。

**あなたの会社の広報部、東邦宣伝に
広告に関する悩みをお聞かせください。**

 **東邦宣伝株式会社**



本メールは弊社のお客様、弊社代表やスタッフとお名刺交換させて頂いた方に配信しております。
配信停止をご希望の方は、お手数ですが下記のメールアドレスまで
配信停止希望のご連絡を頂きますようお願いいたします。

[配信停止希望](#)

©2020 – Tohosenden Corp. All rights reserved.