

# 折込広告 販促カレンダー

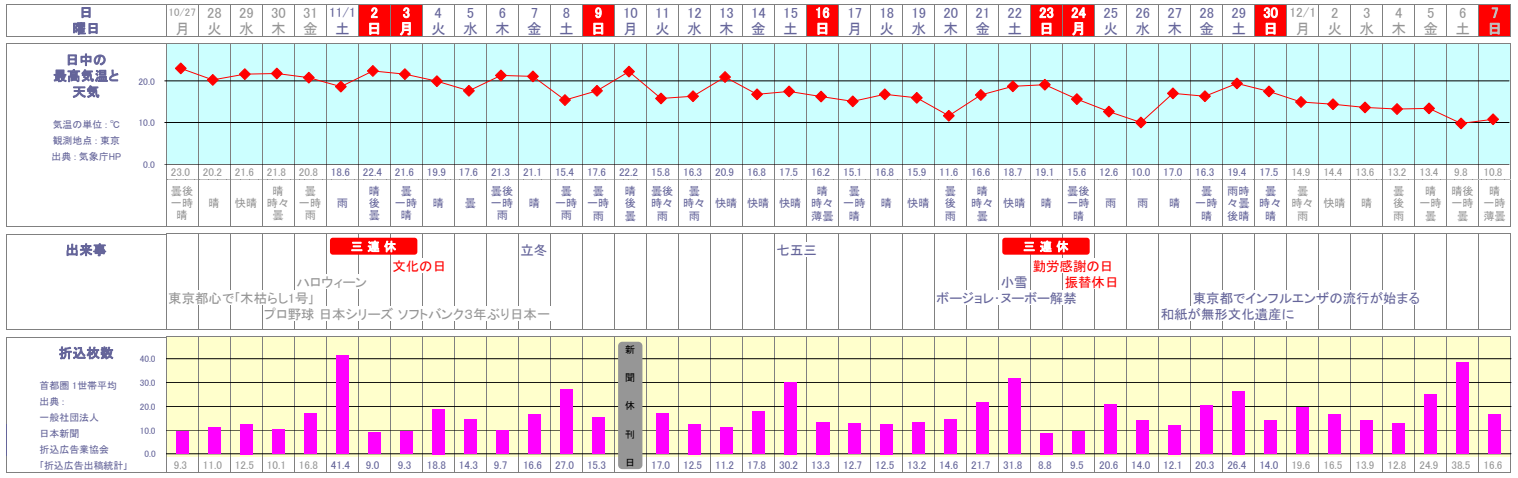


2015年 11月

## 前年データ - 2014年 -

【全国1世帯当たりの消費支出 月別推移】 調査対象は2人以上の世帯/実質増減率は対前年同月比/出典：総務省「家計調査」

調査年	2013年	2014年
調査月	12月	1月
消費支出(円)	334,433	297,070
消費支出(円)	266,610	345,443
実質増減率(%)	0.7	1.1



## 本年ポイント - 2015年 -

【今月の季節】 立冬 冬立つ 冬に入る 冬来る 初冬 初時雨 初霜 冬めく 亥の子 酉の市 熊手山茶花 七五三 千歳輪 新海苔 麦踏み 大根 冬日和 冬晴れ 冬紅葉 残る紅葉 紅葉散る 散紅葉 落葉 枯葉 木の葉散る 木枯らし 時雨 冬構え 目貼り 風除け

曜日	10月第5週/11月第1週	11月第2週	11月第3週	11月第4週	11月第5週	11月第6週/12月第1週
10/26	月 仏滅	2 月 先勝	9 月 先勝	16 月 先勝	23 月 先勝	30 月 先勝
10/27	火 大安	3 火 先勝	10 火 先勝	17 火 先勝	24 火 先勝	31 火 先勝
10/28	水 赤白	4 水 先勝	11 水 先勝	18 水 先勝	25 水 先勝	12/1 水 先勝
10/29	木 先勝	5 木 先勝	12 木 先勝	19 木 先勝	26 木 先勝	12/2 木 先勝
10/30	金 友引	6 金 先勝	13 金 先勝	20 金 先勝	27 金 先勝	12/3 金 先勝
10/31	土 先勝	7 土 先勝	14 土 先勝	21 土 先勝	28 土 先勝	12/4 土 先勝
11/1	日 先勝	8 日 先勝	15 日 先勝	22 日 先勝	29 日 先勝	12/5 日 先勝

### 重点テーマ

### 冬支度・鍋料理



- 需要予測のヒントと販促のポイント**
- ◆ 冬支度・鍋料理の打ち出し、当月は立冬の11月第2週がポイント
    - … 大手小売各社で、住居品・食料品を中心に折込広告上の掲載スペースが拡大
  - ◆ 訴求テーマ・商品例
    - ◆ 冬のあったか生活
      - 住居品:** ◇ 暖房・加湿(石油ストーブ、石油ファンヒーター、エアコン、ハロゲンヒーター、加湿専用機)
      - ◇ こたつ(本体、掛布団、座椅子) ◇ 足元もあたたかく(ホットカーペット、中敷ラグ)
      - ◇ 寝具(掛・敷布団、毛布、枕、ベッド)、電気ファン、湯たんぽ
    - ◆ 冬に食べたい鍋料理
      - 食料品:** ◇ 寄せ鍋 ◇ おでん ◇ すき焼き ◇ キムチ鍋 ◇ しゃぶしゃぶ ◇ 湯豆腐

### 七五三

- 需要予測のヒントと販促のポイント**
- ◆ 七五三の11月15日、本年は日曜日
    - ⇒ 家族三世代そろってのホームパーティー提案
  - ◆ 訴求テーマ・商品例
    - ◆ 七五三ー 世代を超えて喜ばれるごちそうメニューを品揃え
      - 食料品:** ◇ ステーキ ◇ すき焼き ◇ 握り寿司 ◇ 出せ魚 ぶり ◇ お取り寄せスイーツ

### ボージョレ・ヌーボー解禁 (11/19木)

- 訴求テーマ・商品例**
- ◆ ボージョレ・ヌーボーと一緒に楽しむお手軽簡単ごちそうメニュー
    - 食料品:** ◇ ボージョレ・ヌーボー ◇ ローストビーフ ◇ ファイバース ◇ サモカルパッチョ ◇ サラダ ◇ おつまみ缶詰

### お歳暮商戦本格化

- 需要予測のヒントと販促のポイント**
- ◆ 百貨店各店、お歳暮単体の折込広告を出稿 — 11月第2週・第4週・第5週(東京地区 前年実績)
  - ◆ 人気のギフトは、産地直送やブランドといったこだわりの品や選べるカタログギフトのように汎用性の高い品

### 風邪・インフルエンザの予防・対策 — インフルエンザの流行は例年12~3月

- 訴求テーマ・商品例**
- ◆ 風邪・インフルエンザの予防・対策 — 手洗い / うがい / 保湿・保温 / 滋養強壮
    - 住居品:** マスク、かぜ薬、のどあめ、うがい薬、ハンドソープ、のどスプレー、栄養ドリンク、加湿空気清浄機

### クリスマス・歳末商戦スタート



- 需要予測のヒントと販促のポイント**
- ◆ クリスマス準備の訴求開始、早い業態・企業で11月第1週から(前年実績)
    - ◇ 百貨店を中心とする多くの業態・企業では、ハロゲン終了直後の11月第2週から順次
    - ◇ 訴求内容は、業態・企業を問わず、
    - イルミネーションやツリー、オーナメントなど室外・室内の飾り付けが主
    - … キットの本格的な訴求は12月に入ってから、という業態・店舗が多い
  - ◆ 歳末商戦、事実上のスタートは三連休(勤労感謝の日)の11月第4週から一般企業の給料日が集中するとされる11月第5週にかけて
    - … 折込広告の出稿規模拡大や大型販促(ポイント倍増、お買上抽選会など)の開催といった即効性の期待できる集客強化策の実施で
    - 歳末消費の取り込みに早々と動く企業が目立つ
  - ◆ 歳末消費、ピークは国家公務員ボーナス支給の直後、12月第3週ごろから

### 年末大掃除準備

- 需要予測のヒントと販促のポイント**
- ◆ 年末大掃除の訴求、ホームセンター大手で11月第5週から(前年実績)
  - ◆ 訴求テーマ・商品例
    - 住居品:** 住居洗剤、スポンジ、回転式水切りモップ、電気掃除機、スチームクリーナー、高圧洗浄機

### 冬のスポーツ・レジャー(スノーリゾート)

- 需要予測のヒントと販促のポイント**
- ◆ 全国のスキー場オープン、11月中から順次
    - … 雪の状態に大きく影響を受ける