

# シニア向けプロモーションの “コツ”

Seniorcom Co., Ltd

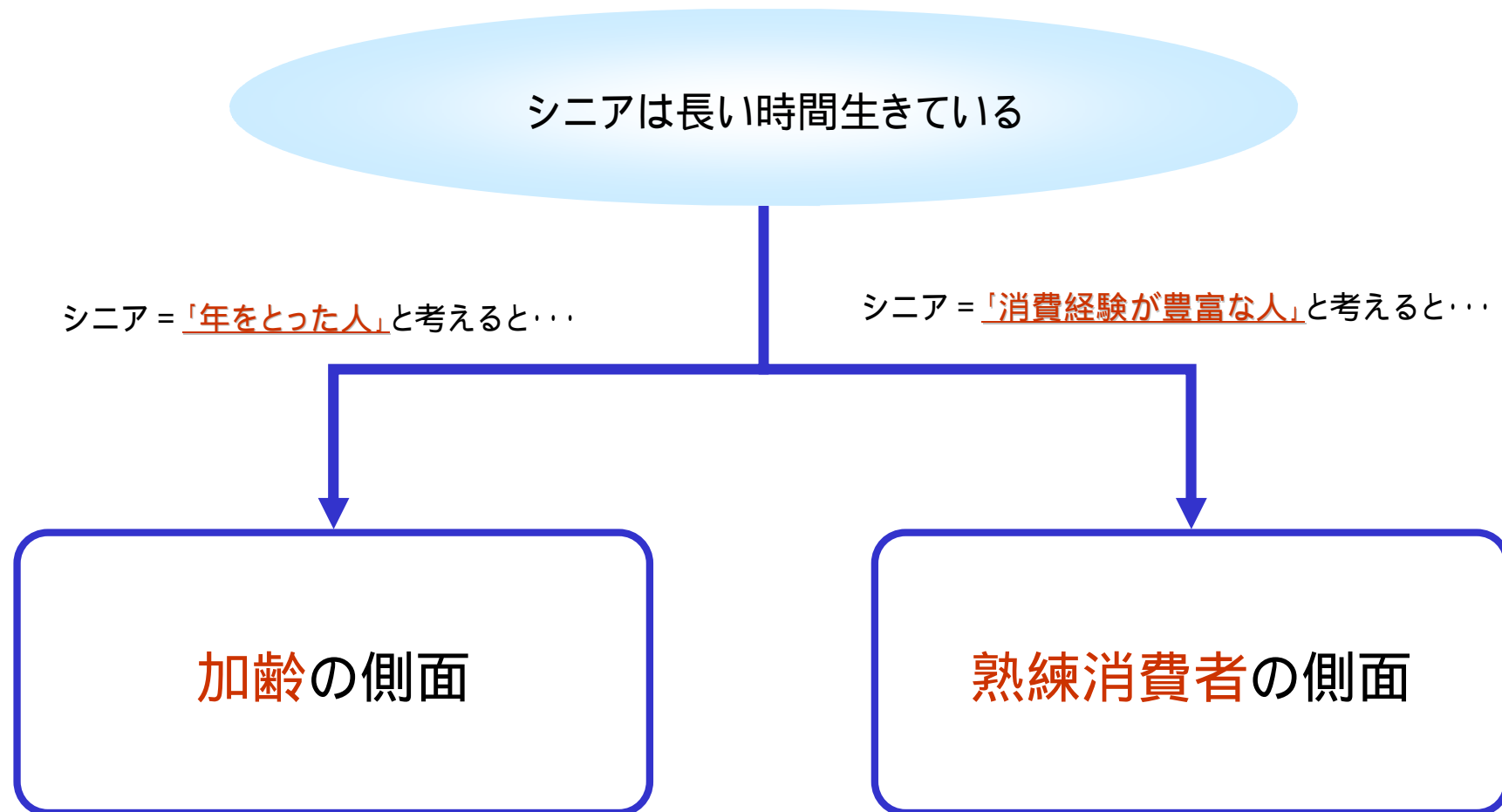


SENIORCOM

株式会社シニアコム

消費者としてのシニアを理解する2つの側面

シニアは”長い時間生きてきている”ので消費者としてみる場合、2つ側面に注意・対策する必要があります。

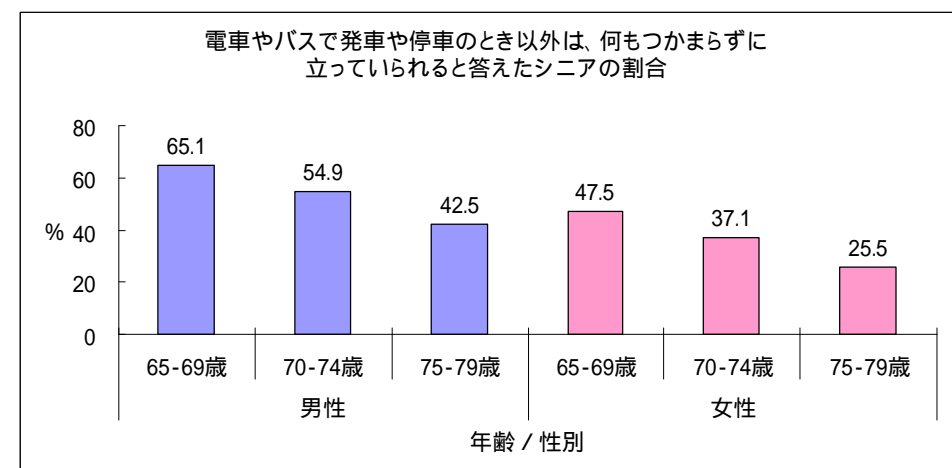
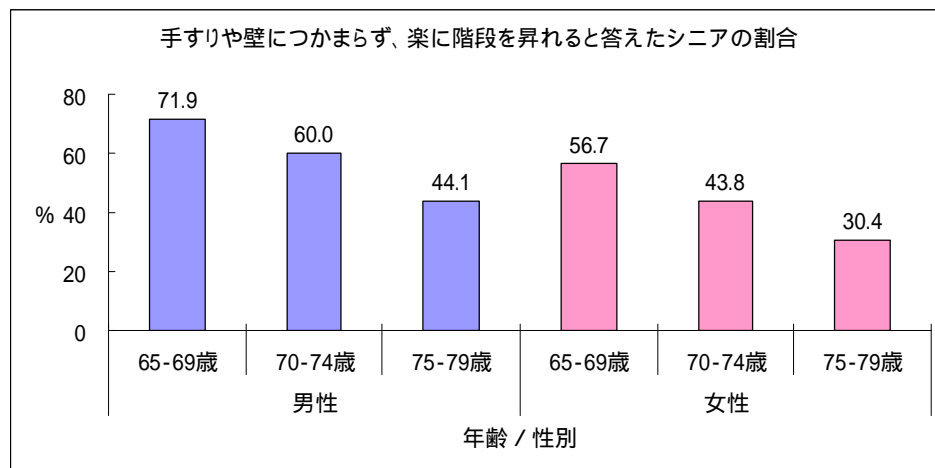
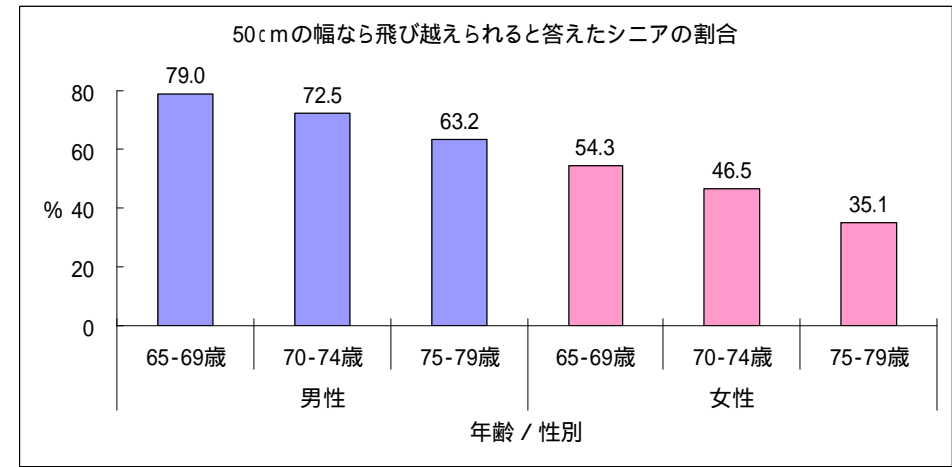
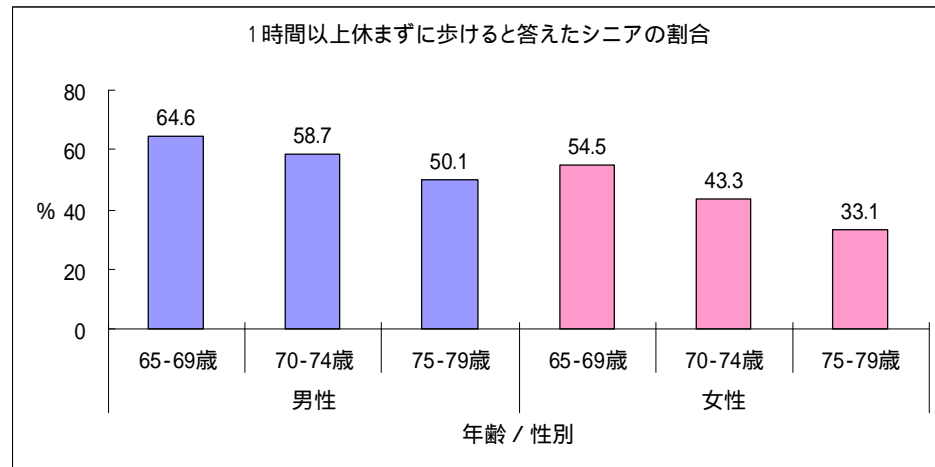


## シニアの加齢の側面 - 1

加齢の観点に着目したアプローチ

熟練消費者の観点に着目したアプローチ

シニアは、一般的に若い頃と比べて身体(フィジカル)的には衰えてきます。



出典: 文部科学省「体力・運動能力調査」(2009年)

## シニアの加齢の側面 - 2

加齢の観点に  
着目したアプローチ熟練消費者の観点に  
着目したアプローチ

衰えは体力面だけではなく、シニア自身は記憶力や暗記力の衰えも感じています

## 年を取ったなぁと感じるランキング(2010年シニアコム調査)

1位	人や物の名前が思い出せないとき	27.3%	寄せられたコメント(FA) <ul style="list-style-type: none"> <li>何かを取りに行ったのに、途中で何を取りに来たのか思い出せない(69歳:男性)</li> <li>昔はモノを忘れる人が信じられなかったのに、今はさっき何を考えていたかも忘れてる(61歳:女性)</li> <li>とにかく一回聞いただけでは覚えられない。何度も同じ事を聞いて娘に怒られる(58歳:女性)</li> </ul>
2位	シワの数など肌に変化を感じたとき	9.6%	
3位	昔できていたことができなくなったとき	9.6%	
4位	髪の薄さを自覚したとき	7.3%	
5位	涙もろくなったと感じたとき	6.2%	
6位	階段の上りが辛いと感じたとき	5.1%	
7位	体型に変化を感じたとき	4.8%	
8位	白髪を見つけたとき	4.2%	

## シニアの加齢の側面－まとめ

加齢の観点に  
着目したアプローチ

熟練消費者の観点に  
着目したアプローチ

シニアを加齢の側面で見ると、自社のプロモーションに“いかに注目してもらえるか”が重要です

シニアは長く生きているので . . . \* 身体能力(認知力・記憶力・体力)が衰えてしまう!



シニアに向けた  
プロモーションをしていても . . . \* 自社の新商品・新サービスに気付いてもらいにくい。  
\* 気付いてもらえたとしても、購入の際には忘れられてしまっている。



加齢の面から考える  
シニアに向けたプロモーション  
の注意ポイントは . . . \* 商品・サービスをいかに気づいてもらい(注目され)やすくするか?  
\* かついかに忘れられない(印象付ける)ようにするか?



## シニアの熟練消費者の側面 - 1

加齢の観点に  
着目したアプローチ

熟練消費者の観点に  
着目したアプローチ

必要なものや欲しいものは一通り手に入れており、シニアの生活はモノにあふれています。  
また、これまでの商品経験にない、新たな商品などには気づきづらく、気づいても消費には慎重になる傾向があります。

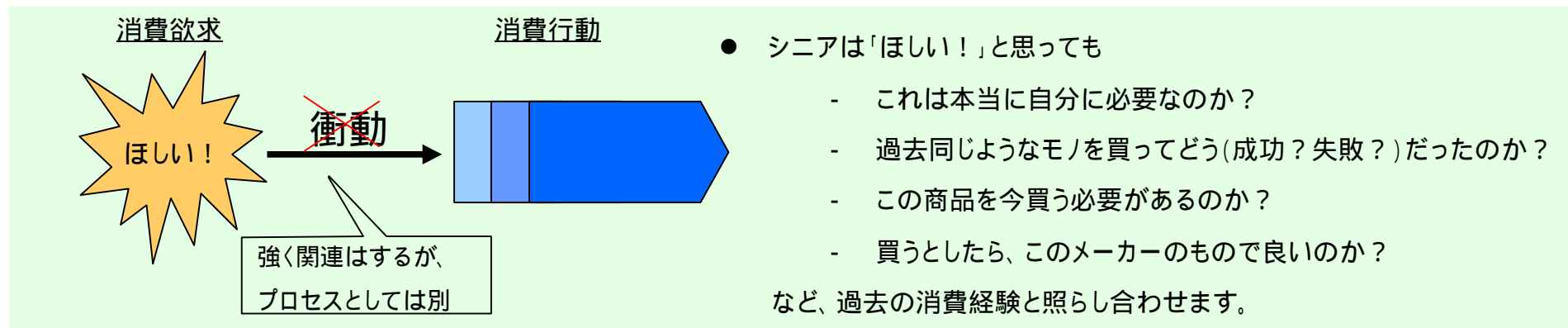


## シニアの熟練消費者の側面 - 2

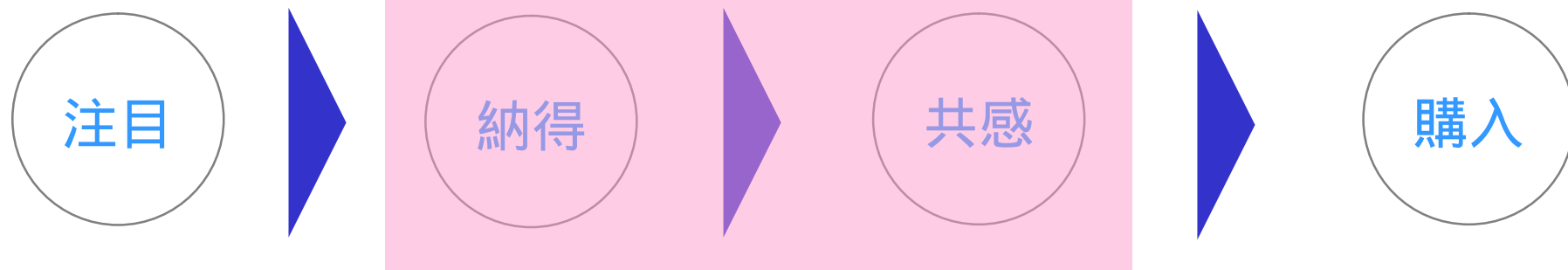
加齢の観点に  
着目したアプローチ

熟練消費者の観点に  
着目したアプローチ

また消費経験(メンタル・心理)を多く積んできたので消費の成功・失敗経験も豊富で、商品・サービスに対する自分なりの評価基準を持っています。



## シニアの購入プロセス



情報に気付いてもらったとしても、その内容に納得・共感するのに十分な情報収集を追加的に行ない検討を重ねる

## シニアの熟練消費者の側面－まとめ

加齢の観点に  
着目したアプローチ

熟練消費者の観点に  
着目したアプローチ

シニアを熟練消費者の側面でみると、いかにその”商品・サービスの必要性をイメージしてもらえるか”が重要です

シニアは長く生きているので . . . \* 消費者としての経験値があがり熟練消費者となる



シニアに向けた  
プロモーションをしていても . . .

- \* 過去の消費経験と照らし合わせ、購入時の比較検討に時間がかかっている。
- \* そもそも過去の消費経験にないものには、必要性を感じづらい。



熟練消費者の面から考える  
シニアに向けたプロモーション  
の注意ポイントは . . .

- \* どうやって商品・サービスを使って(利用して)いるシーンをイメージさせるか？





最後に

シニアコムには・・・

- ・シニアとのタッチポイントのご紹介
- ・シニアが多く見ている媒体の運営 / 取扱い
- ・シニアにもわかりやすい、クリエイティブ制作

など、シニア層に向けてプロモーションノウハウがあります。  
お気軽にご相談下さい。

お問い合わせ先

[sales@seniorcom.co.jp](mailto:sales@seniorcom.co.jp)

03 - 3560 - 1854

シニアコム法人営業部まで