

広告料金表

読者に訴求するクーポン1枚
当たりのコストが0.71円

※完全データ入稿以外は、製作費として別途必要です。
※特殊な写真撮影及びイラスト作成は別途料金が必要です。
※本文見開き2ページ掲載については別途見積もりさせていただきます。
※本文広告・クーポンスペースの場所指定は原則としてお受けできません。
※誌面企画広告は別途料金を設定しています。詳しくは担当者にご確認ください。

広告種類	サイズ(タテ×ヨコ)	料金(税別)
表4・1ページ	284×200mm	¥450,000
表2・1ページ	284×210mm	¥400,000
表2対向・1ページ	284×210mm	¥350,000
目次対向・1ページ	284×210mm	¥300,000
目次横1／3ページ	264×60mm	¥150,000
クーポン扉対向1ページ	284×210mm	¥300,000
表3・1ページ	284×210mm	¥350,000
表3対向・1ページ	284×210mm	¥300,000
本文・1ページ	284×210mm	¥250,000
本文1／2ページ	128.5×187.5mm	¥150,000
占い横1/3ページ	264×60mm	¥120,000
本文1／4ページ(ヨコ)	60.75×188mm	¥100,000
クーポンページ内1／2ページ(ヨコ)	128.5×187.5mm	¥180,000
クーポンページ・1／12ページ	記事型	¥30,000
クーポンページ・1／6ページ	記事型	¥60,000
クーポンページ・1／2ページ	記事型	¥180,000
リズムセクション1/2ページ(ヨコ)	記事型	¥125,000
リズムセクション1/4ページ(ヨコ)	記事型	¥80,000

Lism Special Mook



わかやま麺本
和歌山の Pasta、うどん・そば、ラーメンのお店を213店舗掲載
■発行部数/30,000部
■仕様/B5判 本文112Pオールカラー
■販売価格/630円+税
■販売方法/和歌山県内の主要書店、コンビニエンスストア、スーパーなどで販売



わかやま街グルメ
和歌山のエリア別グルメ店ガイド
■発行部数/30,000部
■仕様/A4変型判 本文220Pオールカラー
■販売価格/907円+税
■販売方法/和歌山県内の主要書店、コンビニエンスストア、スーパーなどで販売



わかやまランチ本
和歌山のお昼はおまかせ、ランチメニュー満載
■発行部数/30,000部
■仕様/A4変型判 本文120Pオールカラー
■販売価格/600円+税
■販売方法/和歌山県内の主要書店、コンビニエンスストア、スーパーなどで販売



紀州のカレー本
和歌山初! カレーばかりの情報誌 感動さえ覚える225のカレーを掲載
■発行部数/30,000部
■仕様/B5判 本文128Pオールカラー
■販売価格/630円+税
■販売方法/和歌山県内の主要書店、コンビニエンスストア、スーパーなどで販売



秘密のグルメ
門外不出! 和歌山のマル秘メニュー
■発行部数/20,000部
■仕様/A5変型版 本文72Pオールカラー
■販売価格/500円+税
■販売方法/和歌山県内の主要書店、コンビニエンスストア、スーパーなどで販売



LUNCH PASSPORT
全国42都道府県で発行! 500円ランチパスポート
■発行部数/20,000部
■仕様/A5変型版 本文96ページオールカラー
■販売価格/907円+税
■販売方法/和歌山県内の主要書店、コンビニエンスストア、スーパーなどで販売



カフェわかやま2019
和歌山のカフェばかりを集めたカフェガイドブック
■発行部数/35,000部
■仕様/B5版 本文144Pオールカラー
■販売価格/680円+税
■販売方法/和歌山県内の主要書店、コンビニエンスストア、スーパーなどで販売



わかやまパン本
和歌山のパン情報を集めたパン好きのためのガイドブック
■発行部数/30,000部
■仕様/B5版 本文112Pオールカラー
■販売価格/650円+税
■販売方法/和歌山県内の主要書店、コンビニエンスストア、スーパーなどで販売

■広告のお申し込み・お問い合わせ

株式会社 **和歌山リビング新聞社**

〒640-8224 和歌山市小野町1丁目18 サンケイ丸の内ビル4階 TEL:073-428-0281 FAX:073-428-3421
URL <http://living-wakayama.jp/>

Free Magazine Lism

Local[名・形動] その地方に限定される特有なこと。また、そのさま。風俗・自然・情緒などにいう。ism[名]((略式))主義, 思想, 学説, 理論, 様式。

街をリズムカルに楽しむ
フリーマガジン!!



グルメ、ビューティー、
アミューズメント、ショッピング、
レジャーetc.
和歌山の街情報が満載!!

● 85,000
部の発行部数(フリーマガジン)
では県下最大)

● 158,000
人以上※1の閲覧読者

※1職場の同僚、友人などの回し読み、
推定[本人+0.8人]以上(当社調べ)。

● 10,000
人以上のOL・学生に
直接配布

企業・県庁・市役所で働くOL、ビジネスマンに配布。

● 1,300
カ所以上のポイント
(県下最大)で設置・配布

駅・銀行・大学・ショッピングセンター・飲食店・美容室・
コンビニエンスストア・企業・公共施設などに設置。

● 20歳代～30歳代前半
がコアターゲット

まさに今、街を動かしてる世代の男女がコアターゲット

これがLismです！

こんな思いで、こんな内容で、こんな手段で…
Lismはこのように読者に届いています。

発行部数**85,000部**、駅・銀行・大学・オフィスなど
1,300カ所以上に設置
約**10,000人**のOLやビジネスマンに直接配布
さらに電子書籍でも閲覧できる

発行部数85,000部。駅・銀行・ショッピングセンター・大学・美容室・コンビニエンスストア・オフィスなど1,300カ所以上に専用ラックを設置し、また毎月OL、ビジネスマン、学生など約10,000人に直接配布。地域性のあるマス媒体として20歳代～30歳代前半の読者を動かします。

「この情報誌**タダでいいの?**」と思わせる
おもしろくて使えるタウン情報が満載

「この情報誌**タダでいいの!?**」と思わす内容
グルメからファッション、コスメ、旅モノなどなど地元密着の情報を満載。しかも読者に「この情報**タダでいいの!?**」と思わすような、価値のある情報をピックアップしています。情報のコアは19歳～24歳。でも19歳以下が読むとちょっと大人に、24歳以上が読むとイマドキが分かる、そんなお役立ち情報がたっぷり。

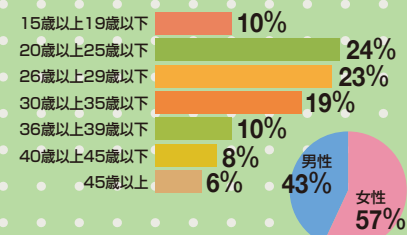
流行に敏感で行動力のある
20歳代～30歳代前半の男女がメインターゲット
回読者は約**158,000人**以上、発行部数以上に高いレスポンス

読者は20歳代～30歳代前半が約70%を占めています。流行に敏感で行動力を持つ人たちです。特にオフィスや学校で回読するケースが多いので効率よく口コミを誘発。推定読者(本人+0.8人以上)約158,000人。高い回読率は発行部数以上に高いレスポンスを生み出します。

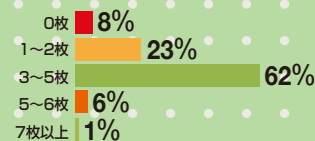
「Lism」駅前プロモーション

発行日にJR和歌山駅前、南海和歌山市駅前などで、20歳代から30歳代前半の読者に直接配布し、LismをPRしています。

Lism読者層



クーポン利用回数



※Lismアンケート調査による

媒体概要

- ★誌名 / Lism(リスム)
- ★体裁 / A4判変型、112～192ページ(変動あり)、オールカラー、中とじ
- ★発行日 / 毎月25日
- ★配布エリア / 和歌山市、岩出市、海南市、その他
- ★配布方法 / 拠点設置配布>>>専用ラック及びオリジナルボックスを設置(駅、公共施設、大学、ショッピングセンター、美容室、飲食店、コンビニエンスストア、書店など) 職域配布>>>読者対象者が勤務する職場を中心に配布(市役所、県庁、企業など)
- ★部数 / 85,000部
- ★読者対象 / 20歳代から30歳代前半の男女がメイン

スケジュール

- ★広告申込締切 / 前月末日
- ★広告原稿締切 / 3日
- ★完全データ入稿締切 / 5日



Lismの三大機能

どのようにアピールすればいいの?どのように見られているの?どのように配られているの?
的確に読者にアピールできる。そのレスポンスにご期待ください。

☆今やクーポンは当たり前!!

クーポンを掲載するメディアが急増し、消費者のクーポンに対する意識も変化。消費者にとって今やクーポンはお店選びの重要な条件となっています。

消費者の意識

- ★クーポンがあれば普段入りづらいお店にも行ってみたいくなる。
- ★メディアでお店を探す時は「クーポンあり」を条件に選択する。
- ★内容や雰囲気为目的にあったお店の中から一番お得なクーポンのお店を探す。
- ★お気に入りのお店のクーポンは専用ケースなどに入れて保管しておく。

お店のメリット

- ★戻り枚数をチェックできるので広告効果を測定しやすい。
- ★新規客の来店動機を高められ、売上促進に役立つ。
- ★消費者ニーズにあったクーポン展開でリピート客を囲い込める。

クーポン活用のポイント

- ★どのように使われるかを想定し、対象となるお客様が惹かれる特典を設ける。
- ★新規顧客の獲得のためだけの割引競争は無意味。クーポンはきっかけづくり。リピート客獲得に必要なコストは新規獲得の約5分の1で済むと言われています。低コストで店のファンを作る効果のあるクーポンを設けることがポイントです。
- ★クーポン客こそ最善の接客が必要。スタッフの知識と対応を徹底する。クーポン利用客をリピート客に変えるには接客が重要となります。クーポンの受け取り方、声のかけ方など細かい点についてスタッフの接客をシミュレーションし、お客様を不快にさせない対応をしなければなりません。
- ★割引に終わらない特典を設け、リピート客を囲い込む独自の工夫をする。家族や仲間との普段の食事の時やデートの時、宴会の時など、ターゲット別やシーン別に数種類の特典を設けることがお店の利用率を高めます。



☆デジタルメディアとしても大活躍!!

Lismが手元にない時も、携帯電話やスマートフォンやタブレットでいつでも手に入れることができます。※クーポン等の利用については、各掲載店により異なります。

Lismアプリ

お得なクーポンを始め、ランチ情報、今種の占いなども配信。手元にLismがない場合でも、いつでも、どこでもご利用頂けます。

- ★クーポンが使える
- ★お得な通知が受け取れる
- ★お店が探せる
- ★ナビゲーションできる

電子書籍

公式ホームページ
<http://lism.jp>よりダウンロード
★毎月自動更新 ★過去の特集記事も閲覧OK!

e-ポン

<http://e-pon.living-web.net/>
★フィーチャーフォンユーザーはこちら



☆効果的なプロモーション

サンプリングプロモーション

Lismは発行日に街頭キャラバンとして、JR和歌山駅と南海和歌山市駅周辺ほか、人通りの多いスポットで読者対象の20歳代から30歳代前半の男女に直接配布します。サンプリングやチラシなどLismと同配できますので、ダイレクトなプロモーションも可能です。

マーケティングプロモーション

20歳代から30歳代前半のマーケットに支持されるLismは、従来のメディアの枠を超えてあらゆるマーケティング活動をサポートします。*Lism誌面アンケート調査、Lismモニター調査、オフィスサンプリング調査、広告効果測定調査、グループインタビューほか。

イベントプロモーション

映画の試写会やクラブイベント、アートイベントほか、Lism読者参加型のイベントプロモーションを実施します。20歳代から30歳代前半の話題となるイベントで地域を活性化、地域の文化を高めることにより、イベント協賛社のブランドイメージをアップさせます。
※イベント当日は20歳代から30歳代前半の読者を集客するため、直接的かつ効果的な販促が可能です。