

PRESS RELEASE

株式会社 アイ・エム・プレス
I. M. press, Inc
2011年5月24日



「【生活者に聞く!】第3回 化粧品通販のお試しセット」ダイジェスト

申し込みは「Webから」が7割弱。

請求者の2割以上がリピーターに。

詳細は月刊『アイ・エム・プレス』 Vol.181(6月号)誌上で!

株式会社アイ・エム・プレスは、月刊『アイ・エム・プレス』掲載の連載「生活者に聞く!」シリーズ（調査主体：(株)アイ・エム・プレス 調査協力：(株)ドゥ・ハウス）で、化粧品通販のお試しセットについて調査を行いました。本リリースでは、同調査結果のダイジェストをお送りします。

<調査の概要>

調査期間:2011年4月15日~18日
調査方法:(株)ドゥ・ハウス myアンケート light を利用
調査対象:20~60代の女性
サンプル数:1,341
調査主体:(株)アイ・エム・プレス
調査協力:(株)ドゥ・ハウス

<調査結果紹介>

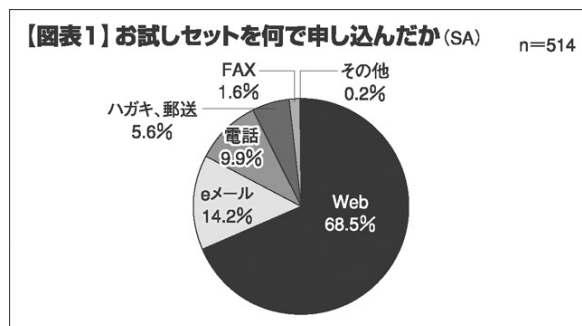
●約7割が、「Webを見てWebから申し込み」

過去1年間に化粧品通販のお試しセットを請求した人は、全体の38.3%。請求した理由は、「商品そのものに興味があったから」が80.7%で圧倒的多数。次に「無料だから」の36.8%、「格安だから」の35.2%などと続く。

そのお試しセットを請求するまでに、どのようなメディアに触れたかを聞いたところ、「新聞折り込みチラシ」の19.6%、「テレビCM」の17.9%を大きく引き離して「Webサイト」が74.3%でトップ。請求者の約4分の3がWebサイトを見ていた。

お試しセットを何で申し込んだかについても、「Web」が68.5%で断然トップ（図表1）。次が「eメール」の14.2%で、3位の「電話」は9.9%に過ぎない。

「Webを見てWebから申し込む」のが最も一般的な申し込みパターンになっていることがわかる。



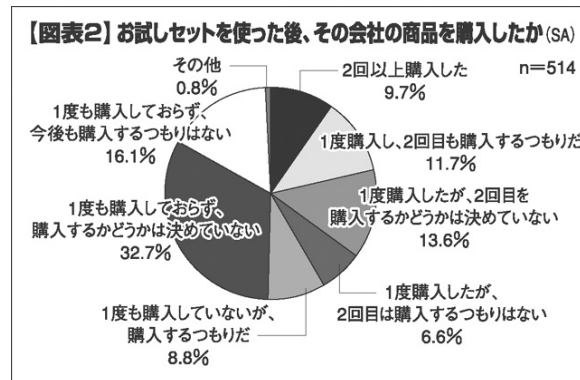
●請求者の約 2 割がリピーターに

過去1年間にお試しセットを請求した人に、その後、その会社の商品を購入したかどうかを聞いた。

お試しセットを使用した後、少なくとも1度購入した人は41.6%と高い割合に上っている。

「2回以上購入した」「1度購入し、2回目も購入するつもりだ」とリピーター化した人が、それぞれ9.7%、11.7%で合わせて21.4%（図表2）。さらに「1度購入したが、2回目を購入するかどうかは決めていない」というリピーター予備軍も13.6%を数える。

一方、「1度購入したが、2回目は購入するつもりはない」「1度も購入しておらず、今後も購入するつもりはない」とすでに心が離れてしまった人もいるが、それぞれ6.6%、16.1%と割合はそれほど高くない。



さらにお試しセットへの不満や、請求したことのない理由などについても興味深い調査結果が出た。

調査結果の詳細は、2011年5月25日発行の月刊『アイ・エム・プレス』Vol. 181（6月号）に掲載いたします。

月刊『アイ・エム・プレス』Vol. 181の詳細は、<http://www.im-press.jp/magazine/> から。

**「生活者に聞く!」のさらに詳しい情報は
「アイ・エム・プレス」Web サイトからお申し込みいただけます!**
<http://www.im-press.jp/magazine/1000s.html>

インターネットが企業と生活者、そして企業と企業をつなぐ時代。従来からの競合の概念は大きく変化し、顧客主導型経営の重要性が叫ばれています。月刊『アイ・エム・プレス』では、このような“変革の時代”に勝ち残るための顧客づくりのヒントを、年間定期購読システムによりお届けしております。

<株式会社アイ・エム・プレス>

代表取締役社長： 西村道子 / 設立： 1989年10月19日

業務内容： 出版、セミナー企画、調査、編集

〒113-0033 東京都文京区本郷 2-14-14 ユニテビル 6F

<本リリースに関する問い合わせ先>

(株) アイ・エム・プレス 編集部 / edit@im-press.jp までお気軽にお問い合わせください。

TEL : 03-3815-8991 / FAX : 03-3815-8957 / URL : <http://www.im-press.jp/>