

## 「写真で残す ふたりだけのウェディング」

# スタジオ撮影・ロケーション撮影の売り上げ拡大のご提案

### ① 想定する新市場

＜市場概要＞ 新郎新婦ふたりだけのスタジオ撮影・ロケーション撮影という商品を、これまでのように“1 婚礼アイテム”としてカップルに提供するのではなく、「写真で残す ふたりだけのウェディング」という新しい挙式スタイルの 1 つという位置づけで提供する商品と考えます。

挙式スタイルとしての写真商品は、まだカテゴリーとしても存在せず、既存の商品を切り口を変えて告知することで、カップルに新しい挙式の形を提供できる“写真商品市場”として、以下に紹介する「5 万円以下の挙式市場」のように拡大してゆく可能性を感じています。

### ② 5 万円台以下のチャペル市場との類似点

＜実施カップルの特徴＞ 「しっかりと記録(写真)を残せるのであれば、スタジオ感覚の挙式場でも問題なし」といったカップルが対象で、挙式そのものへのこだわりは希薄。

挙式のみで済ませるカップルは少数派で、グレードの高いアルバムや、和装プランなど、写真商品での単価UPに持ち込みやすく、売り上げに占める写真商品のシェアは高い。(5 万円台告知商品の平均売り上げは約 20 万円)。

実態としては、写真商品を”低コストで実施できる挙式スタイル“として商品提案した点が、荘厳さなどの挙式場のハードにこだわらないカップルを掘り起こす形となり、商機をつかんだと考えられる。

まさにその点が、想定する新市場との類似点だと考えます。

平日:祝祭日の比率が約 5:5。申し込みから実施までの期間が 2 ヶ月までで約 7 割を占めるのも特徴。これらは低価格であるということに加え、招待者の少人数化が進んでいることを表すものだと考えます。

### ③ 5 万円台以下のチャペル市場について

＜市場拡大の推移＞ 首都圏において、2001 年は 3 会場で年間約 2000 件の実績。2003 年には、13 会場で約 8000 件の実績。最多実績は、2 会場 3 チャペルで約 2300 件のチャペル・ブレス・アス・オール。

＜告知・広告方法＞ ネット告知の『WeddingWalker』が主。雑誌媒体では、『ゼクシィ』『けっこんぴあ』の少人数特集、『レストラン&ゲストハウスW』の 5 万円台以下特集。ただし、希望カップルに対して、まだ会場数が少ない為、高額な告知媒体や告知スペースはまだ不必要。最近では、『ゼクシィ』への出稿を削減したり、スペース枠を小さくしたりという調整が進んでいる

＜集客コスト＞ 広告費÷実施組数=1 万円~1.5 万円が平均的な獲得コスト。成約率がどこも約 5 割なので、集客コストに換算すると 1 組集客する為のコストは 5 千円~7.5 千円。

#### ■想定する新市場とは

- ・ 「写真で残す ふたりだけのウェディング」は、アイテム商品ではなく挙式商品

#### ■5 万円以下挙式市場との類似点は

- ・ 写真商品を”低コストで実施できる挙式スタイル“として商品化した点

#### ■5 万円以下挙式市場は

- ・ この 3 年間で、実施件数、店舗数ともに、約 4 倍に伸ばした市場
- ・ ウェブと特集化した広告企画で集客する市場
- ・ 広告費÷実施組数=1.5 万円(1 組)までのコストで獲得する市場

## 「写真で残す ふたりだけのウェディング」 編集&広告案のご提案

- ① 婚礼媒体の現状と企画趣旨
- ② 媒体&企画案
  - 1) 利用媒体と広告企画
  - 2) 編集記事
- ③ 広告費削減に成功した「5万円以下挙式場」分野の事例

### 添付資料

- ・スタジオ撮影企業様 過去 1 年間の広告出稿履歴と広告費用
- ・洋装スタジオ撮影プラン 各社の詳細
  
- ・別紙 1 『WeddingWalker』通常企画 画面サンプル
- ・別紙 2 『WeddingWalker』「5万円以下挙式場特集」画面サンプル
  
- ・別紙 3 5万円以下挙式場様 『WeddingWalker』からの資料請求数  
広告履歴と年間広告費用  
『WeddingWalker』参画のスタジオ撮影企業様へのユーザーコメント集
  
- ・別紙 4 『けっこんぴあ』 5万円以下挙式場マーケット拡大のための編集記事
- ・別紙 5 『WeddingWalker』 5万円以下挙式場マーケット拡大のための編集記事

## ① 婚礼媒体の現状と 企画趣旨

どの媒体でも、「挙式」はスペース情報(箱情報)として「挙式」カテゴリに掲載され、「写真」は婚礼アイテム情報として「アイテム」カテゴリに掲載されるルールになっています。

今回告知したい主力商品は、「挙式はしないが、写真だけは残す」というカップルを対象にした“挙式商品”で、まさに挙式会場を探しているカップルが読むカテゴリに掲載され、会場探しの段階で、この挙式スタイルに気づいてもらうことが重要になります。

したがって、新しく掲載カテゴリを新設し、その商品特性をしっかりと説明して、これからの読者へその商品を広めてゆく役割までを婚礼媒体にしてもらう必要があります。(そもそも「スタジオ撮影」や「ロケーションフォト」の存在すら知らない編集者も少なくないと思います。)

- ・ 多くの読者にその商品特性を理解してもらうこと
- ・ 「写真で残すウェディング」もウェディングの1つのスタイルであると認知してもらうこと

この2点を目的とした編集記事。  
そして、編集記事との連動性の高い広告企画。  
(「もっと詳しく知りたい」と思った時に すぐに詳細が載っている広告にたどりやすい構成)

これらを、信用できる媒体で用意すれば、  
その広告効果は十分期待できると考え、ご提案いたします。

## ② 媒体&企画案

### -1) 利用媒体と広告企画

#### ■『けっこんぴあ』 少人数特集内

少人数特集内に「ふたりだけの 写真で残すウェディング」というカテゴリーを新設  
⇒見本の小冊子(04年2月・3月発売号)参照

#### ■『WeddingWalker』

通常企画に加え、「写真だけで残すウェディング」特集を新設

⇒通常企画 別紙1:写楽館様の画面参照

⇒特集企画 別紙2:5万円以下挙式会場特集の画面参照

⇒資料請求の推移 別紙3:参照

### -2) 編集記事

#### ■商品特性がわかる商品情報の紹介

「写真で残すウェディングって何？」

「スタジオ撮影」についての商品&スペック紹介

「ロケーション撮影」についての商品&スペック紹介

#### ■「写真で残すウェディング」が実現できるスタジオ情報の紹介

首都圏に存在する5~6スタジオを紹介

※『けっこんぴあ』『WeddingWalker』ともに編集記事を付ける

※広告ご参画の場合は「詳細→」で広告との連動を高める

⇒編集記事実績 別紙4:プチ挙式会場特集 (『けっこんぴあ』)

⇒編集記事実績 別紙5:プチ挙式会場特集 (『WeddingWalker』)

### ③広告費削減に成功した「5万円以下挙式場」分野の事例

#### <事例1> チャペルA様

- 2002年ころ 『ゼクシィ』のみでの告知  
2003年～ 『けっこんぴあ』、『WeddingWalker』での「5万円以下特集」へ参画スタート  
現状
- ・『WeddingWalker』での来店シェアが全来店者のうちの約半数に
  - ・『けっこんぴあ』での来店シェアが全来店者のうちの約1/4に
  - ・『ゼクシィ』での来店シェアは全来店者のうちの約1/4。
  - ・『ゼクシィ ネット』はほとんどなし
  - ・『ゼクシィ』をこれまでの出稿量の1/2に、『ゼクシィ ネット』をストップ。と削減
  - ・その結果、来店者の数を増やしつつ、全広告予算の削減に成功
  - ・平均月間来店数 約140組。年間受注数 約1,300組
  - ・年間広告費 約1,800万円

#### <事例2> チャペルB様

- 2003年春開業 『ゼクシィ』と『けっこんぴあ』、『WeddingWalker』での「5万円以下特集」を併用して告知。『ゼクシィ ネット』は利用せず。  
現状
- ・『WeddingWalker』での来店シェアが全来店者のうちの約半数
  - ・『けっこんぴあ』での来店シェアが全来店者のうちの約1/4
  - ・『ゼクシィ』をこれまでの1/2に出稿削減
  - ・その結果、来店者の数を増やしつつ、全広告予算の削減に成功
  - ・平均月間来店数 約100組。初年度受注数 約800組
  - ・初年度広告費 約1,000万円

#### <事例3> チャペルC様

- 2003年春開業 『ゼクシィ』と『WeddingWalker』での「5万円以下特集」を併用して告知。『ゼクシィ ネット』は利用せず。  
現状
- ・『WeddingWalker』での来店シェアが全来店者のうちのほとんど
  - ・『ゼクシィ』での来店はほとんどなし
  - ・平均月間来店数 約35組。初年度受注数 約200組
  - ・初年度広告費 約200万円

#### <事例4> チャペルD様

- 2001年秋開業 『WeddingWalker』と『ゼクシィ ネット』を利用  
現状
- ・平均月間来店数 約80組。初年度受注数 約600組
  - ・年間広告費 約380万円

## 添付資料

- ・スタジオ撮影企業様 過去 1 年間の広告出稿履歴と広告費用
- ・洋装スタジオ撮影プラン 各社の詳細
  
- ・別紙 1 『WeddingWalker』通常企画 画面サンプル
- ・別紙 2 『WeddingWalker』「5 万円以下挙式場特集」画面サンプル
  
- ・別紙 3 5 万円以下挙式場様 『WeddingWalker』からの資料請求数  
広告履歴と年間広告費用  
『WeddingWalker』参画のスタジオ撮影企業様へのユーザーコメント集
  
- ・別紙 4 『けっこんぴあ』 5 万円以下挙式場マーケット拡大のための編集記事
- ・別紙 5 『WeddingWalker』 5 万円以下挙式場マーケット拡大のための編集記事

以上