コミュニケーション事業第二部からメディアの最新ニュースをお届けします!

22年下期ABCレポート ビューティ・コスメ誌ジャンルで

トライ&エラーを繰り返し、きちんと読者に「届ける」特集を開発し続けているVOCE。

皆さまからもお力添えいただき、2022年7-12月期発表のABCで実売数96,331部(前期比1 数字のみならず、「美容好き」にキチンと届け、さらにリアルイベント、店頭、eコマースなど、多角的な新しい取り組みで、新たなファンの獲得にまい進してまいります ので、今後のVOCEにご期待ください♪

実売増の理由はこちら♪

1. とにかく「読者の声」を聞いて実売増し

長年続けてきている読者との「グループインタビュー」など、全ての企画が読者のリアルな声に基づいて 作ることこだわり続けてきました。美容誌市場でも「付録違い」、「表紙違い」など、多種多様な刊行形態が 続いていますが、VOCEは様々な刊行形態の中から、読者が紙の美容誌を買う動機をきちんと捉え、そし て、異なる刊行形態それぞれに特徴を出して作ってきた結果、美容好き読者に刺さり、実売増に繋がりま した。

「届ける」までを意識して実売増!

売れ方の特徴としては、ネット書店の予約期間時に「完売するかどうか」が読めるほど、初速で売れ行き が決まります。予約の購入動機は主に「付録」と「タレント」。そして、書店での購入動機は、この2つの要 素に加え「大特集タイトル」があるようです。VOCE編集部員全員がプロフェッショナルとして、本誌を作 る企画力、ブッキング力、動画もSNSも回せる対応力、届けるための拡散力を兼ね備えていることがVO CE最大の武器。「作って終わり」ではなく読者に「届ける」までも重要だと捉え、本誌チームとWEBチー ムが一体となり、誌面だけでなく、ウェブ、インスタライブなどのSNSを活用して、毎号きちんと本誌PR 施策を投じてきました。

3.クライアント様と一緒に実売増

特に毎号欠かさずついている「サンプル付録」は、美容3誌に均等につけたサンプル貼りで、あるブランド 様から「VOCE読者からのお問い合わせが多数寄せられた」とのご報告をいただいています。 また、憧れのブランドであれば、ボトルではなくサシェサンプルでも歓迎され、「VOCEのサンプルで試し て購入した」という声も複数寄せられています。付録をご一緒したブランド様とも一心同体となって 「付録を届けきる」ことに全力を注いでいます。

2022年9月号(7月売り)は、VOCEの武器を 最大限活かした特徴的な1冊となりました!

表紙も異なる3パターンで田中みな実さんが登場し、VOCEでも大部数と なる16万部超の製造部数で臨んだところ、発売5日というスピードで完売と なりました。

<特徴❶>『田中みな実さん研究特集』として、発売前から話題沸騰となり、 田中みな実さん自身も企画を提案。

いままで見せたことのないプライベートなカットも提供してくれるなど、 編集部と一緒になって作り上げてくれました。

<特徴❷>田中みな実さんが愛用しているコスメばかりを集めて、「ベース メイク付録版」「限定リップ付録版」「アイライナー付録版」と異なる表紙と付録 で3種類刊行しました。特に「限定リップ付録版」は、田中みな実さんと人気 ヘアメイク中野明海さんが約1年かけて「田中みな実さんの素の唇の色」を再 現。「似合わない人のいない粘膜リップ」に仕上げた力作でした。

<特徴❸>本誌&ウェブチームが一丸となって「#VOCEみな実まつり」を 開催。9月号全体を「お祭り」として多くの話題を生み出しました。 異例の本人出演インスタライブを計4回開催。「VOCEの付録だけですっぴん からメイクしてみた」ライブ、「みなさんの質問に答えますライブ」などファンに 刺さりまくるコンテンツで、リアル視聴数は5000人超え!!!「コスメの解 説がうますぎて、勉強にしかならない「3冊とも買えました!」と熱いコメン トが寄せられました。





扁集部と共に考えた「美容好き」さんに届く広告企画もたくさんご用意しております

★VOCE2023年25周年Year★ 年間広告企画のご案内 VOCEウェブサイト | 講談 社AD STATION (kodansha.net)

お問い合わせ:㈱講談社 コミュニケーション事業第二部 工藤 TEL:03-5395-3641 FAX:03-3945-9128