



# 世界の 2 ダイレクト・マーケティング

World Direct Marketing

急成長する市場に沸く次期サッカーW杯開催国【南アフリカ編】

eMarketing strategy 社代表  
コロンビア大学客員教授  
ルス・スティーブンス氏  
Ruth P. Stevens



## 成長を続ける市場を取り巻く環境

サッカーW杯開催を2010年に控え、経済成長も著しい南アフリカ。力強く成長を続けるダイレクトマーケティング市場の最新事情をレポートする。

### 《市場規模 / 業界団体》

南アフリカダイレクトマーケティング協会 (DMASA) のデータによると、2008年におけるDMへの支出は73億ランドに達した。AdExによると、特にデジタルメディアへの支出が急速に伸びており、2007年には対前年比90%増の成長を果たした。

現在、業界には、約1,000社の会員を擁するDirect Marketing Association of South Africa (www.dmasa.org)がある。

DMASAは1998年から毎年開催しているAssegai Awardsプログラム(www.assegaiawards.co.za)のほか、さまざまな活動を行っている。

デジタルダイレクトマーケティング・ツール		従来のダイレクトマーケティング・ツール	
	2007年支出額		2007年支出額
オーディオ・メッセージング・サービス	10万R	DM(製作費含)	1億6,000万R
ショート・メッセージング・サービス	33億R	カタログ(製作・郵送費含)	15億R
マルチメディア・メッセージング	3億4,000万R	アウトバウンドコールセンター費	12億R
インターネット広告	2億5,400万R	メール便	5億R
推定支出	40億R	推定支出	33億R
*為替レート: 10R(ランド)≒1USD(ドル)			

## Interview by Ruth P. Stevens



### デジタル・マーケティングの急成長が業界全体の成長を牽引

Winnifred Knight  
The Marketingsite.com社オーナー  
兼Managing Director

40年以上にわたって、クライアントとエージェンシー双方の立場から、ダイレクトマーケティング業界に関与。the Institute of Marketing Management と the Graduate School of Marketingのための公式な研修プログラムやワークショップを開発。これらの研修プログラムは南アフリカの大手企業でも利用されている。

Winnifred Knightはマーケティングサービス会社CUBE [ON THE SQUARE] およびダイレクトマーカーのためのネット上の情報源でありコミュニティであるThe MarketingSite.comのオーナーでありマネジング・ディレクターである。業界における経験と専門的知識が認められて、米国DMAの国際顧問委員会の委員も務めている。

Stevens: 今日のダイレクトマーケティングで新しいこと、面白いことは何ですか?

Knight: 私たちの社会は非常に多様であり、また急速に変化しています。こうした中、さまざまなセグメントをターゲットにできるダイレクトマーケティング

は、私たちにとって素晴らしいコミュニケーション・ツールとなっています。現在、モバイル・マーケティング(4,800万人が5,300万台の携帯電話を所有)とバリエーション印刷には力強い成長が見られます。また、新たに登場した手法である「transpromo」も注目に値します。これは請求書の送付など事務処理的なコミュニケーションに販売促進のメッセージを付加するという方法です。費用はかかりますが、高いROI(投資利益率)が得られています。

Stevens: 南アフリカのダイレクトマーケティングの将来を展望してください。

Knight: DMASAはダイレクトマーケティング市場の成長を20%と予測しています。これには2つの理由があります。ひとつは、マーカーたちが広告予算を効果測定が可能なダイレクトマーケティングに振り向けるようになってきていること。そしてもうひとつは、デジタル・マーケティングが急成長を遂げており、そこではダイレクトマーケティングのテクニックが最大の効果を発揮するからです。