

「割引」「値引」「〇〇サービス」満載！クーポンinマガジン！





フリクリって何？



クーポンinマガジン「フリクリ」

- 発行部数:30,000部
- 発行日:最終金曜日
- 発行場所:都城市内及び近隣地域250ヶ所以上
- ターゲット:F1～3層の女性

都城のF1～3層をターゲットとした 都城圏域No.1のクーポンinマガジンです。

「フリクリ」は、巷で話題のクーポンinマガジン。直接売上げに結びつき、しかも隅々まで読んでいただけ、さらに“参考”にしかならない広告を“動機”にまで高めることができる雑誌です！

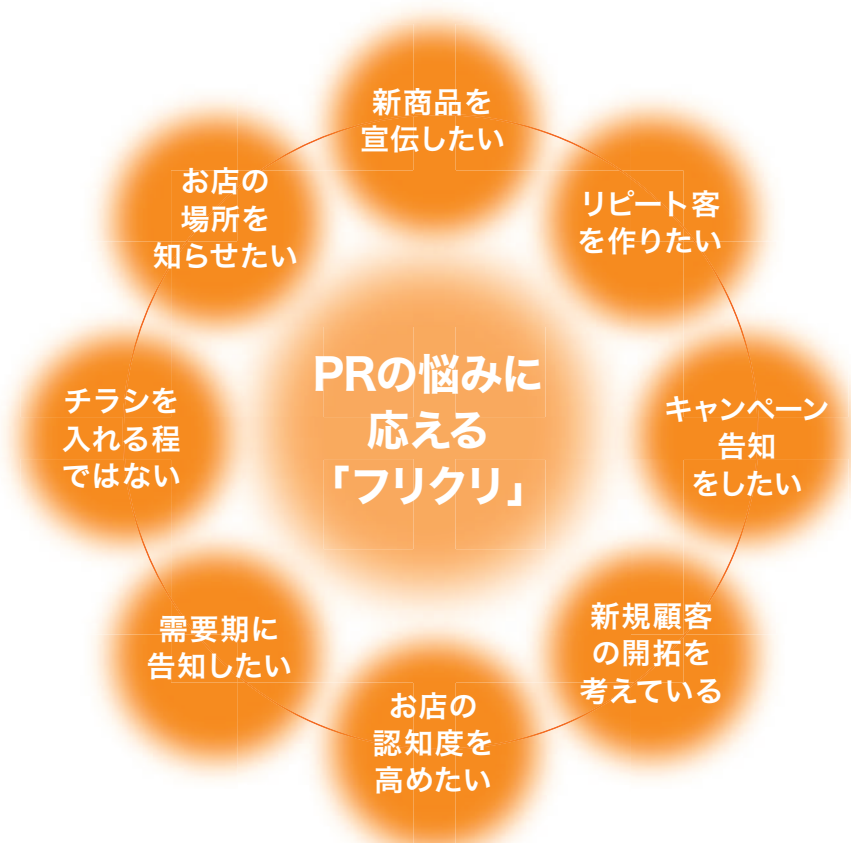
また、30,000部無料配布にも関わらず、1週間で無くなってしまう程の人気ぶり。また、携帯サイトとの連携で長いスパンでの集客効果も見込めます。

配布率と集客力が高い「フリクリ」の反響をご体感ください。チラシ折り込みと比較しても、掲載料は安いものです。

低コストで貴店の広告効果も高まると考えられます。

こんな悩めるあなたに最適な「フリクリ」です。

「フリクリ」はお店の「力」になります。もう悩まないで「フリクリ」におまかせ！
様々な販促活動に対応しておりますのでまずは営業マンにご相談を!!





フリクリ のコンテンツ

Gourmet

〈食〉をライフスタイルの大切な一部と考え、食べることの楽しさを追求するフリクリ読者は、もはやおいしいだけ、安いだけのグルメ情報ではもたまりません。掲載店を厳選し、店舗のコンセプトやロケーションまでをチェックするフリクリのグルメ情報は「保存版にしている」と高い評価を受けています。また、レシピなどの情報も隔月で掲載。

Beauty

ヘアサロンやネイルサロンはもちろん、ヘルスケアやボディケアの各種情報、コスメ情報まで、美に関する掲載店を豊富に掲載。読者により密着した実用性の高さが好評です。

Lifestyle

映画やイベントなどのエンタテインメント情報から、アミューズメントや習い事など、暮らしと遊びに関するお得な情報も盛りだくさん。

Recruit

フリクリ読者層は、特に働き盛りの20～40代の読者が圧倒的に多い雑誌です。クーポンinマガジン「フリクリ」で今まで出会えなかった優秀な人材を獲得しませんか？

「フリクリ」は、広告代理店だからこそ持っているノウハウで、的確なターゲット層と地域性をリサーチ。都城圏域の消費者のニーズに合わせ、しっかりと計算され、デザインされた誌面になっています。

F1～3層がメインターゲット。美味しいもの、キレイになること、趣味にはお金を惜しまない好奇心旺盛な彼女たち。だけど、やっぱり「得してなんぼ、損な買い物だけはしたくない」。女性たちは情報チェックを怠りません。そんな彼女たちのハートをしっかりつかんで離さないのが「フリクリ」です。

いつ発行されているの？

毎月1回最終金曜日発行。お財布が潤っているときにお届け♪そんな時に見る、美味しいもの、キレイになること、趣味に間する写真・クーポンはたまりません。お店に走ることも間違いなしです。

どこに置いてあるの？

30,000部無料配布。配布場所約250ヶ所以上。都城市圏域のオフィス他、コンビニ、スーパー、銀行、病院など集客の多い場所に多く配布しています。1週間で無くなってしまおう程の人気ぶり。配布率が高い「フリクリ」は確実に反響が違います。

どういう内容なの？

「フリクリ」は、無料で手に入る「クーポン付き」月刊情報誌。内容は、「グルメ」「ビューティ」「ライフスタイル」のジャンルにわかれており、Flip（めくって）Clip（切り抜け）という「フリクリ」の意味同様、それぞれの店舗にクーポンをご提供いただいています。これにより“参考”にしかない広告を、“動機”にまで高めることができます。反響は利用者が持参したクーポンの数となってしまうので、反響が分かりやすいという点でも大変、ご好評いただいています。また「求人」に関しましても、30,000部無料配布にも関わらず、あつという間に読者の方々の手元に届く人気の雑誌だからこそ様々な人材募集のニーズにお応えできます。

そのほか、毎月の特集企画参加や、パブリッシング広告、特殊な広告などにつきまして
もご相談に応じます。詳しくは担当営業までお問い合わせください。



フリクリ の配布スポット

6割以上を都城市中心に三股町、曾於市等まで。

30,000部を都城市圏域の企業様から、スーパー、コンビニ、銀行、病院など集客の多い場所に無料配布。配布スポットは約250箇所以上にものぼる。繁華街が集まる都城市内を中心に、近隣の三股町から高原町、小林市、曾於市など、読者の生活圏のエリアを広くカバーしております。

フリクリ 配布エリア

30,000部

発行部数(配布部数)

※発行部数および配布部数は、2025年6月発行現在
※部数は目安です。各号、在庫が無くなり次第終了

都城市
約**60%**配布
(約18,000部相当)

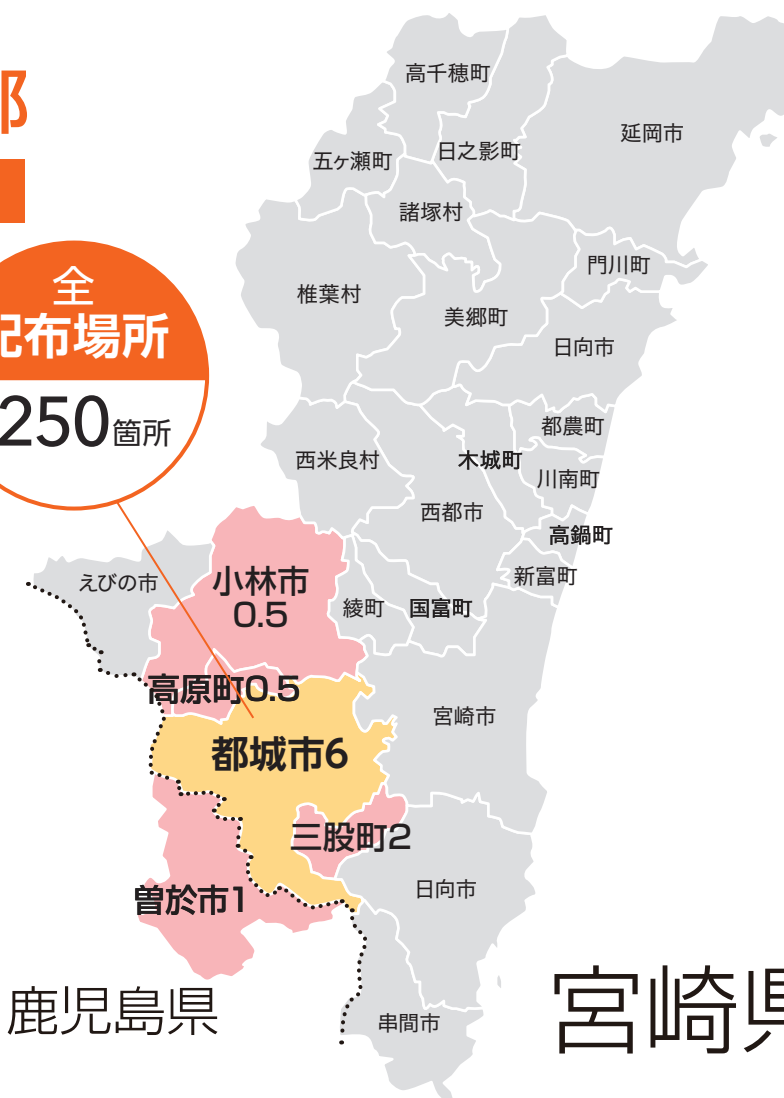
三股町
約**20%**配布
(約6,000部相当)

曾於市
約**10%**配布
(約3,000部相当)

小林市・高原町
約**10%**配布
(約3,000部相当)

全
配布場所

約**250**箇所



鹿児島県

宮崎県



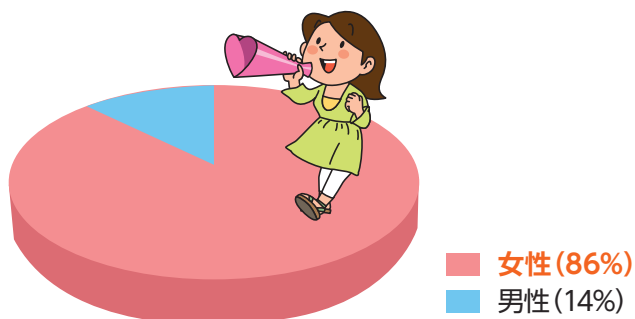
フリクリ の読者特性①

8割以上が流行に敏感なアクティブな女性。

「フリクリ」に届く読者アンケートを集計・分析した読者プロフィール。「フリクリ」の読者ターゲットでもある働く世代、主婦などの女性が圧倒的に愛読！さらに、既婚者が6割強!!ご主人にも薦めて、家計を助けています!との意見も。クーポンを利用し、購買意欲の獲得に貢献。

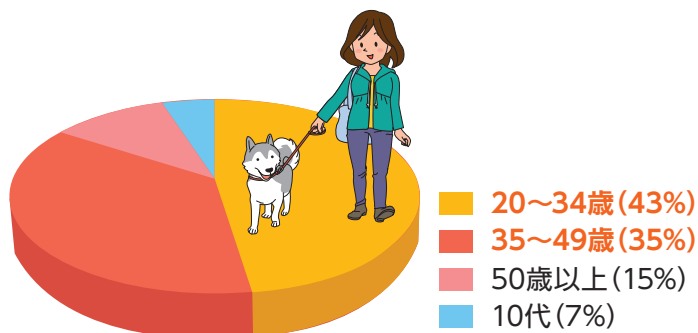
①性別

時代のオピニオンリーダーである女性に欠かせない情報が豊富にあることから、読者の大部分は女性です。また、グルメ、イベント、エンタテインメントなど、クオリティの高い情報を求める男性にも愛読者が急増中です。



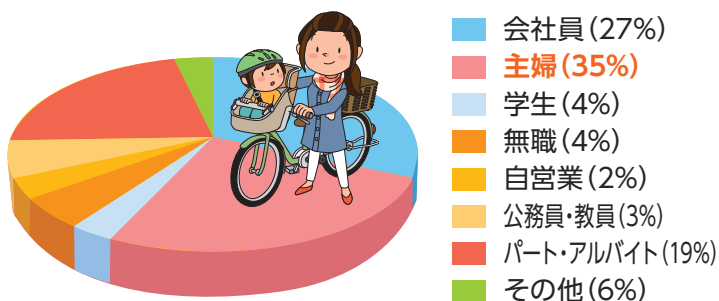
②年齢

一般誌などの読者は、10代後半～20代前半が多いと言われていますが、「フリクリ」の中心読者層は、20～50歳以上までの幅広い読者層。これは、ワンランク上のお得な情報を求める大人に支持されているからです。



③職業

働く人もさることながら、主婦の多さが目を引きます。毎日の仕事や家事に追われながら、お得な情報にアンテナを張っている姿が見えてきます。



④結婚

既婚者が多いものの、独身と既婚者がバランスよく読んでいる「フリクリ」。クーポンは、お1人様からお友達・カップル・家族まで、誰でも使えるものとなっています。また、お店によっては条件を加える心配りも必要。

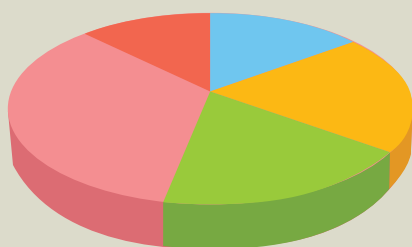




フリクリ の読者特性②

フリクリで 見るポイントは？

(2010年1月号読者アンケートより)



- 写真(18%)
- 文章(14%)
- メニュー(23%)
- **クーポン(32%)**
- そのほか(13%)

フリクリ読者の生の声をご紹介

「フリクリ」に届く読者アンケートを元に、読者様からの生の声をご紹介します。

● 20代女性

先月号や先々月号のフリクリのおかげで忘年会の予約が早くとれました！

● 20代女性

豊富なクーポンを毎回ありがとうございます。新年会にも利用させて頂きました☆年に数回しかない家族水入らずの食事にも行こうと考えております☆せっかくの新年のクーポンを無駄にしないよう、有効に活用しちゃいたいな～

● 40代女性

毎月楽しみにしています。クーポン大好きです。使わない月はありません。頑張ってください。

● 60代男性

実際行ってみて美味しかったから10回程行っています。

● 40代女性

11月号の「先取り忘年会特集」で私の職場、友人等との宴会で使用しました。主人にも教えてハサミで切り取り持たせました。安くて美味しいと喜んでくれましたヨ！「おなごんしはランチで舌がこえてるから良い店を知ってる」と感心していたそうです！

● 30代男性

毎回特集がタイムリーな記事ですごく良かったです。「先取り忘年会特集」を見て予約を入れましたよ。「各店自慢鍋特集」も見てるだけで、心が温くなりました。



フリクリ WEB版



フリクリ 都城

検索

<https://flickclick.jp>

誌面とスマホサイトの連携により お店への集客がさらに見込めます

スマートフォンなどのモバイルコミュニケーションが普及し、インターネット接続も容易になり、ますますスマートフォンの需要が高くなっております。

「フリクリWEB版」は、「フリクリ」本誌が配置スポットに残数が無い場合などのケア、読者層の拡大、また手軽にクーポン取得可能なのでリピーターの直接的な増加に繋がります。

ワンクリックで簡単クーポン発行！

読者がサイトを訪れたタイミングでクーポンを発行するので、読者の来店チャンスが格段にUPします。同時に、「フリクリ」本誌の有無に関わらないので、1ヵ月間通しての継続的な販促が可能になります。



※クーポンの発行方法は変更になる場合がございますのでご了承ください。

※QRコードは、株式会社デンソーウェーブの登録商標です。



フリクリ 掲載店の声

クライアント様のうれしい声をご紹介します。

クーポンinマガジン「フリクリ」をご利用のクライアント様よりお寄せいただいたご感想などの一部をご紹介します。読んで頂けるとわかるように「フリクリ」は、確実にお店の「力」になります。これからも皆様をサポートし、さらに満足して頂けるように努力してまいります。

●【エステサロンA 様】

同業者さんの紹介で掲載を始めました。効果は想像以上で毎月10人前後のお客様が「フリクリ」のお客様です。それに、その後リピーターになって頂けるので効果抜群です。今後も、広告の効果が目に見えてわかる「フリクリ」と付き合っていこうと思います。

Q1. 「フリクリ」に掲載しようと思ったきっかけは？

広告の必要性を感じた時に「フリクリ」を紹介してもらった。

Q2. 「フリクリ」のクーポン使用率は？

月に10人前後。少ない時でもゼロではない。

Q3. 「フリクリ」の魅力は？

女性に人気のある雑誌で、デザインが上手い。掲載料も良心的。

●【居酒屋D 様】

さほど期待せずに名前を知ってもらえばいいかなと言うぐらいでしたが、その反響に驚いています。予約が増えて、最近は数字を把握していないぐらいです。掲載し続けようと思っています。

Q1. 「フリクリ」に掲載しようと思ったきっかけは？

営業。(あまり効果は期待していませんでしたが)

Q2. 「フリクリ」のクーポン使用率は？

毎月15組以上。予約が平日、休日前にかかわらず埋まっている。

Q3. 「フリクリ」の魅力は？

女性に人気があるので女性客や団体客が増えて助かる。