

**TOEIC presents English Upgrader 3<sup>rd</sup> Series**  
**第 18 回 プレゼンテーション**

**英文スクリプト:**

**Coleman:** Hi, Manuela. How are you? I've been looking forward to this presentation for the web campaign. It will be a big move forward for our company if we can start our digital business off on the right foot.

**Fleet:** Hello, Mr. Coleman. It's nice to see you again, although that puts the pressure on, and I haven't even started! Okay, let me begin my presentation. Please take a look at this first slide. Since the launch is being timed with the opening of the movie *The Return of the Legend*, we can start by getting the attention of moviegoers by putting ads on online ticket booking sites, multiplex sites, and in entertainment e-zines four weeks prior to the release of the film.

Next slide. Targeted advertising. We want to nail the teenagers, both male and female. The message should appeal to them in terms of behavior and context. I suggest we buy a spot for top page rotating ads on all major search engines and intensify the exposure between 5 and 9 p.m., the after-school to evening hours when most kids go online. Then word-of-mouth should do the trick. Let's also place ads on popular social networking sites. We want to go after those who show interest in fiction on their profiles.

**C:** Sounds good so far. Do you have a plan to reach the grown-ups who may have read the novel when they were teenagers, someone like you?

**F:** Yes, I do. They are too big of a group to ignore. Anyone going to the theaters to see this film will probably be more or less interested in the original book and I'm sure many will want to read or reread the novel on their e-book readers. Budget allowing, we'd like to go for the major news sites, because they are always among the higher ranking pages as far as web traffic is concerned.

**C:** In that case I think we would need to prepare several different landing pages.

**F:** Yes. We should make it suit various age groups and interests. For example, take a look at this slide. This page is colorful and has lots of graphics, making it appealing to the younger generation. Moving on, this page has a darker tone, thus more subtle, with deeper insights into the background of the novel to cater to middle-aged readers.

**C:** I see. That should cover most of our potential customers. We'd like to measure the conversions and transactions at all times. Will you make a control panel for us?

**F:** Absolutely. And we can always tweak the pages to drum up interest in the e-book. Last but not least, listing ads. The relevance of keywords and phrases is paramount to the success of the project. Research shows that

once you grab the users' attention with your text ad, you have less than two seconds to persuade them to go further.

**C:** Is that so? Talk about quick decisions! Well, we should come up with some good keywords. But how much will the listing ads set us back?

**F:** We can put a ceiling on the price. More than that, though, we really need to monitor the situation to be as effective as possible. And that is our plan, Mr. Coleman.

**C:** Thank you for your presentation, Manuela. I like it very much. Let's finalize the figures in time for the board meeting.

### フレーズ:

良いスタートを切る: start off on the right foot

映画ファンの関心: the attention of moviegoers

ティーンエイジャーを引きつける: nail the teenagers

午後5時から9時までの間に集中して表示させる:  
intensify the exposure between 5 and 9 p.m.

口コミ: word-of-mouth

多かれ少なかれ～に関心がある: be more or less interested in～

中年の読者のニーズに応える: cater to middle-aged readers

転換率やトランザクションを測る: measure the conversions and transactions

関心を喚起するために～をマイナーチェンジする: tweak ～ to drum up interest

～がこのプロジェクトの成功にとって最重要課題である:

～ is paramount to the success of the project

そうなんですか。: Is that so?

～はどれぐらい費用がかかるんですか。: How much will ～ set us back?

### 日本語訳:

**Coleman:** こんにちは、マヌエラさん。調子はどうですか。私はこのウェブキャンペーンのプレゼンテーションをととても楽しみにしていたんですよ。もしデジタルビジネスの世界で良いスタートを切ることができれば、我が社にとって実に大きな一歩になるでしょう。

**Fleet:** こんにちは、コールマンさん。またお会いできて嬉しいです。まだ始めてもいないうちからプレッシャーをかけますね！ それでは、プレゼンを始めます。まずは1枚目のスライドをご覧ください。今回のキャンペーンが映画『ザ・リターン・オブ・ザ・レジェンド』の公開に合わせて開始されるということで、まずは映画ファンの関心を引きます。公開の4週間前にオンライン映画チケット購入サイトや、シネコンのサイト、エンターテインメントのウェブマガジンなどに広告を掲載します。

次のスライドです。これはターゲット広告です。ティーンエイジャーの男女を引きつけるためのものです。ここでのメッセージは行動や文脈において彼らにアピールするものでなければなりません。私のご提案は、あらゆる主要検索エンジンのトップページにローテーション広告のスペースを買い、午後5時から9時までの間、つまり、ほとんどの子供たちがネットにアクセスする放課後から夜にかけての時間帯に集中して表示させるというものです。あとはロコミで広まるでしょう。さらに、人気の SNS にも広告を出しましょう。(SNS 内の)個人プロフィールで小説に興味を持っている人たちを狙うのです。

**C:** ここまではよさそうですね。あなたのように、ティーンエイジャーの頃にこの本を読んだという大人たちに訴求できるようなプランはありますか。

**F:** ありますとも。無視するにはあまりに大きなグループですからね。この映画を見に劇場へ行く人は、多かれ少なかれ原作に興味を持ってくれるでしょうし、初めて、あるいはもう一度この本を電子書籍リーダーで読みたいと思う人も多いでしょう。ご予算次第ですが、主要なニュースサイトを使ってみてはどうかと思います。アクセス数について言えば、やはり常に上位にランクされていますからね。

**C:** そうすると、ランディングページを何種類か用意する必要がありそうですね。

**F:** そうですね。いくつかの年齢グループや興味関心などに応じたものであると良いと思います。例えば、こちらをご覧ください。このページはカラフルで画像もたくさんあり、若い世代にアピールするように作られています。続いて、こちらはもう少し落ち着いた色調になっていて、繊細な雰囲気、そして、中年の読者のニーズに応えるべく作品の背景をより深く考察した内容になっています。

**C:** なるほど。それでほぼすべての潜在顧客をカバーできますね。こちらで転換率やトランザクションを常に把握していただきたいのですが、管理画面を作っていただくことはできますか。

**F:** もちろんです。それに、電子書籍への関心を喚起するためにいつでもサイトにマイナーチェンジを加えることもできますよ。最後にもうひとつ、リスティング広告です。このプロジェクトを成功させるには、適切なキーワードやフレーズ選びが何よりも重要です。あるリサーチによると、もしユーザーの関心をテキスト広告でつかむことができれば、そのテキストリンクをクリックさせるには2秒もかからないんだそうです。

C: 本当ですか。まさに即断即決なんですね！ では、良いキーワードを考え出さなくては。しかし、リスティング広告というのはどれぐらい費用がかかるものなんですか。

F: 広告費の上限を設けることができますよ。しかし、それよりも重要なのは、常に最大の効果をあげられるよう状況をモニターしていくことです。コールマンさん、以上が私どものプランになります。

C: マヌエラさん、ありがとうございました。とても気に入りました。重役会議までに予算の数字を確定させましょう。