

第一の掟(おきて)

低単価の消耗品でも1流メーカーに徹底的にこだわれ！



某外資系銀行の来店粗品です。 ロット3600 単価120円

ここ4年間で3店舗から9店舗に増設した急成長の銀行の販促品です。

4年前、はじめて販促品を導入し、様々な日用消耗品を提案しましたが当初、販促担当者は「いかに安く仕入れるか」を念頭において交渉しておりましたが弊社、は「いかにお客さんが納得して受け取るか」を重要視して提案してまいりました。

おなじ食品用ラップでもスーパーで安売りしている3流メーカー品

は、使い勝手が良くないことはほとんどの方は承知しております。

現在、各店舗から一番要求が多いのがこのサララップです。

たかが低単価の消耗品でも「**いらない**」と言われない**流メーカー品**を使いましょう。

メーカー情報ですがここ最近、金融機関でサララップはほとんど使われてないそうです。

第二の掟(おきて)

シリーズ商品をコレクションさせろ！



酒類販売店の販促品です。 ロット200 単価160円

5000円以上お買い上げの方にお好きな柄の小皿プレゼント。

どんなご家庭でも数多く使う小皿です。ブランドは**たち吉**。

何枚あってもありがたい食器であり、ましてや**たち吉**ブランドなら

全種類集めたくなるのが心理でしょう。

競合店が多い中、値引きよりもお得感があり、リピーターも確保でき

売上を伸ばしております。

また、予約型店舗にも最適です。

美容室・マッサージ店・トリマー店など、新規のお客にプレゼントする。

次回予約をしていただいたらその場でもうひとつプレゼント。

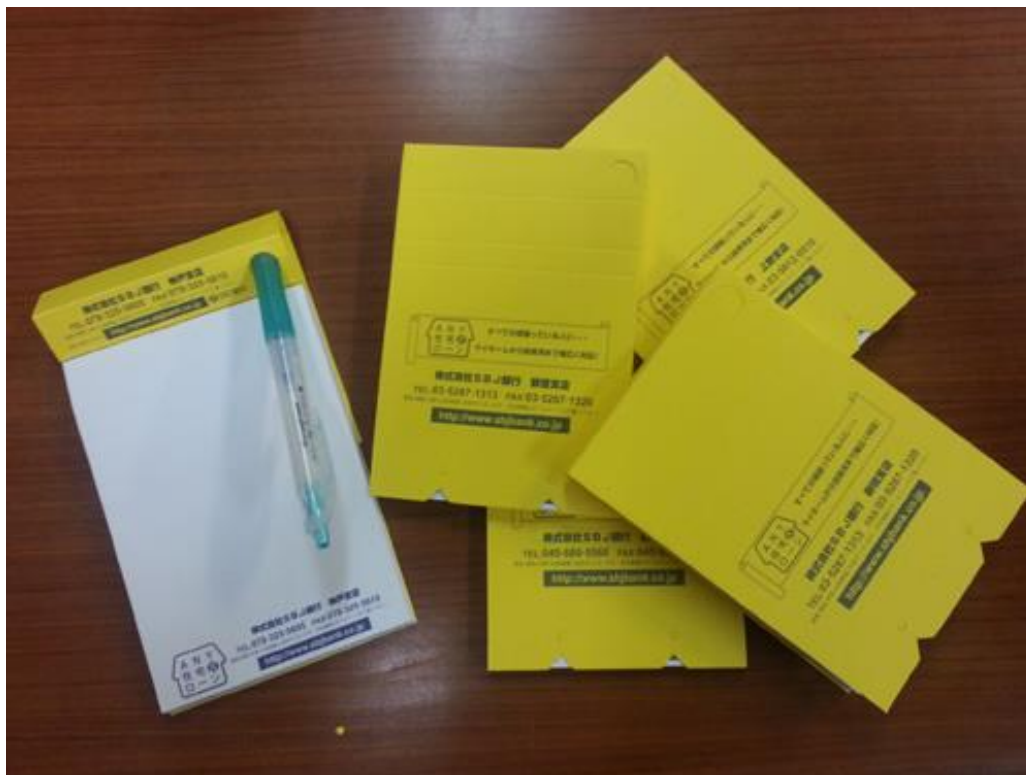
予約した人の満足度はかなり高いものになります。

どんな店舗にも当てはまる「[コレクションさせる](#)」ノベルティを選びましょう。

ポイントはシリーズ展開のあるブランド雑貨です。

第三の掟(おきて)

使用頻度の高い日用品を使い！



某外資系銀行の販促品です。 ロット5000 単価95円

男女問わず、日々使われるメモ帳は販促品の定番です。

「メモ帳なんてつままないよ」と思われがちですが
広告範囲が広く取れて、メモ1枚1枚に印刷できます。

写真は表紙を折り曲げるとペン立てにもなるメモ帳です。

ペン立て部に印刷できるのがポイントで採用されました。

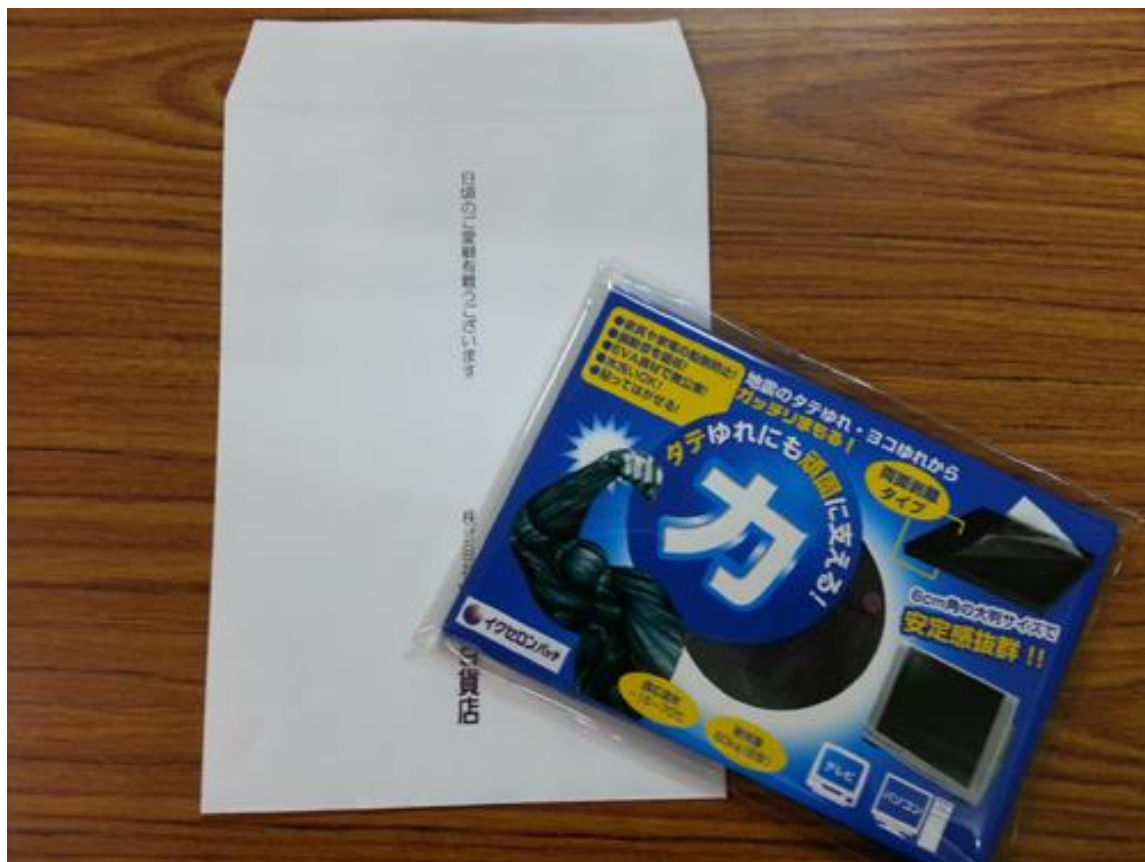
お客さんから「メモ帳ください」と要求されるそうです。

ありきたりの日用品でも使用頻度が高く宣伝効果が期待できる

販促品を選びましょう。

第四の掟(おきて)

不安を解消する販促品を使え！



都内百貨店 上顧客向け販促品です。ロット2000 単価300円

お中元・お歳暮対策に 3 期連続で採用された耐震パットです。

地震の際、部屋にある大切な OA 機器や置物を守る落下防止シートで震度7まで耐える検査結果も承認されています。お客さんから「次回もほしい」との声で 3 期連続採用となりました。

東北大震災以降、災害対策グッズの提案依頼がかなり多くなりましたが
低単価ですぐに活用できるグッズはなかなかありません。

また、この耐震パットは予算に合わせて枚数を変えられるので都合の
いい防災グッズです。**安心を与える**販促品を選びましょう。

第五の掟(おきて)

コミュニケーションが取れる販促品を使え！



薬品メーカーセミナー用 メモれるクリアファイル ロット 3万 単価 55 円

一見普通のクリアファイルに見えますが、ハートの部分に鉛筆で書けるのです。
消しゴムで消せるので何度でもメモれます。

今、様々なアイデア商品が出回っていますが本当に便利な実用品は少ないのです。

ちょっとした説明が必要な販促品を渡して簡単な会話でコミュニケーションをとる方法は効果的です。

ただ、あまりややこしい商品は逆効果です。

さりげない会話のできる販促品を選びましょう。

株式会社小見商事

担当：小見

03-5375-5353

平日 AM10:00~PM5:00 東京都板橋区本町 39-10