



2014年 夏ギフト 勉強会

平成26年6月6日(金)

13:30~15:30

明石市民会館 第3会議室

学習のポイント

- お中元ギフトを強化して粗利益構成比を高めよう
- お中元ギフトの具体的な販促策を明確にし、行動しよう
- 新規法人顧客へのアプローチ方法を学び売上増につなげよう

1. まちなぎ強化の目的とは・・・

13:30~

- ・なぜ、ギフトカテゴリーを強化しなければならないのか
- ・今後に向けて、ギフトカテゴリーの可能性を確認する

1. 夏ギフト 定番必須アイテムの再確認

13:45~

- ・新規客獲得と同時に『粗利益率』をどう高めていくかがポイント
- ・アルコールギフトの強化アイテムを確認する
- ・これだけは必ず押さえておきたい
食品ギフトの定番必須アイテム15点
- ・夏ギフトを分解すると・・・、
お中元 ⇒ お盆のお供・粗供養 及び 帰省の手土産 ⇒ 9月のお彼岸ギフト

16Pカラーカタログ
の活用方法
は??

1. 各種ツールおよび広告宣伝媒体物の確認

14:15~

- ・成功店舗のツール、POPの展開事例を画像にてご紹介
- ・店頭においての宣伝告知ツール、POPの再確認
- ・店内においての宣伝告知ツール、POPの再確認
- ・既存顧客へのアプローチ再確認 夏ギフトDM発送の流れ
- ・新規法人顧客へのアプローチ ⇒ 下記にて重点討議
- ・店頭レジにて配布ツールの再確認
- ・外販配達時での配布ツールと一声かけ運動 ⇒ 業務店オーナーにも提案していく
- ・新聞折り込み 及び ポスティング ツールの確認

1. 新規法人顧客へのアプローチ

15:15~

- ・新規法人顧客アプローチツールの事例紹介
- ・顧客激増タウンV7ソフトの再講習
- ・ターゲットとなる地元各種業種の参考例
- ・新規受注時の対応のあり方について ⇒ 安心感を与える立ち振る舞い

1. 勉強会 終了

15:30

*** お時間の許される方は勉強会終了後、お中元用ラッピング教室を
1時間の予定で開催いたしますので、ご参加ください。
