



ご希望の項目にチェック して、FAXにてご返信ください

- 詳しいご説明
- 無料の「事前調査」実施
- プロモーション事例資料
- 100店舗のチェーンで
38ヵ月連続既存店売上目標をクリアした手法資料
- ノベルティカタログ

増収・増益ソリューション

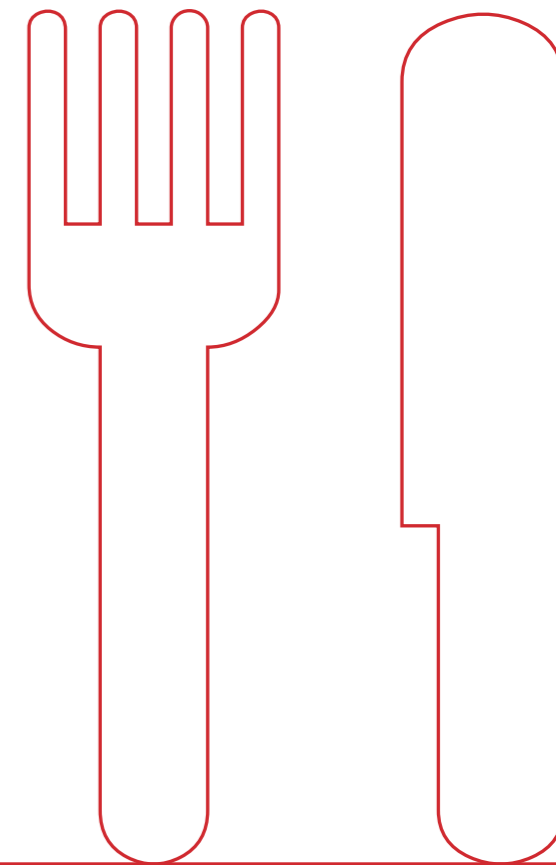
食品マーケティングの
決定版!

売上UPに変える!

『食品販促PDCA』



食品・フードサービス
Consulting



食品販促PDCA **FAX申込書** 下記お申込書ご記入の上、このまま **FAX. 03-6758-0074** まで送信お願いいたします。

申込書	どちらかに <input checked="" type="checkbox"/> を入れてください。		詳細はこちらからも ご覧いただけます タナベ経営 食品・フードサービス 検索
	<input type="checkbox"/> 説明を聞きたい	<input type="checkbox"/> 資料請求したい	
貴社名			貴社長名
業種			
所在地 (〒 -)			
TEL () -	FAX () -		
連絡窓口担当者	ふりがな	所属・お役職	
	お名前	E-mail	

個人情報のお取扱いについて タナベ経営では個人情報の保護に努めております。詳細は弊社ホームページ上に記載の「プライバシーポリシー」をご覧ください。なお、ご記入いただいたお客様の個人情報は、上記のお申込みに関する確認・連絡、および弊社発行のメールマガジンや商品・サービスのご案内などをお送りする際に利用させていただきます。

売上UPに変える!

食品マーケティングの
決定版!

『食品販促PDCA』

固定化した販促費を「売上に変える!」

「売上貢献度」を見える化し、販促効果を最大化させる。

効果のないムダな販促コストをカットし、売上貢献の高い販促施策へ!

同じ販促予算でも、確実に売上UPに繋げるメソッドです。

マーケティング監査 (Marketing Audit) は日本では親しみのない言葉かもしれませんが、欧米食品企業では一般的に使われている言葉です。マーケティング施策ごとの業績に与えるインパクトを適正に図る業務で、目的はマーケティングの投資効果を最大化させることです。

マーケティング監査

無料
実施

Step 1
調査

Step 2
仕分け

Step 3
策定

Step 4
実行

高速PDCAサイクルで効果検証し、 効果的な「販促カレンダー」で業績UP!

||

100店舗の外食チェーンが38カ月連続で既存店売上目標を達成!



「効果測定」による
売上最大化!

その場しのぎの販促から脱却

いつも同じ販促施策やその場しのぎの
プロモーションから脱却して、同じ販促
予算でも売上を最大化させます!



無駄な販促費をカットして
大幅コスト削減!

「費用対効果」によるコスト意識UP

費用対効果に対する責任体制があいまい
で、無駄に使われている販促費用も多く存
在します。そこで予算の「仕分け」をおこな
い、無駄な販促費を大幅にカットします!

Step
1
調査

事前調査(1カ月)

項目ごとの販促予算を調査し、どれだけ売上に貢献しているかをチェックします。
(事前調査を受けてからコンサルティングをご検討いただくことも可能です。)



1 | 販促費明細調査

販促項目ごとに使用した費用を全て調査します。

2 | 販促効果分析

販促費がどれだけ売上貢献しているかを分析します。



3 | プロモーション
施策の検証

分析と同時にプロモーション施策の検証を行います。

Step
2
仕分け

販促仕分け(1カ月)

事前調査をもとに、個別の施策ごとに見直しを行います。そして売上貢献度の高い施策に予算を重点配分し、無駄だった販促コストを削減します。



1 | 販促予算の「仕分け業務」

分析による効果検証をもとに、実施した施策を仕分けします。



2 | 実施の意思決定

効果のない販促は中止、売上貢献している施策の実施を意思決定します。

Step
3
策定

マーケティング
カレンダー策定(2カ月)

売上貢献度の高い施策を中心に環境変化に合わせた年間マーケティングカレンダーを策定し、施策ごとのマーケティングアクションプランを設計します!



1 | 年間マーケティング
カレンダー案の策定

新たな施策を加えて、年間で実施するマーケティングカレンダー案を作成します。



2 | マーケティング
アクションプラン設計

個別施策ごとに具体的なアクションプランを設計します。

Step
4
実行

販促戦略実行(6カ月)

実施した販促施策を、高速PDCAによるマーケティングプランの見直しサイクルを構築して、売上貢献度の最大化をお手伝いします。

1 | 販促施策の実行

ブランド認知UP企画、店頭キャンペーン、SNS・動画プロモーション、口コミ拡散、体験型イベントなどを効果的に実行します。



2 | 効果検証によるPDCA構築

正しく費用対効果を測定し、売上貢献度の高い施策に変えるためのPDCA(販促策定→施策実行→効果測定→施策改善)を構築します。



3 | 具体的な
販促ツール作成が
出来ます。(別途費用)

イベントで使用するノベルティを作成します。

『食品販促PDCA』の料金体系

※事前調査を受けてからご検討いただくことも可能です。

Step1(1ヶ月)	Step2(1カ月)	Step3(2カ月)	Step4(6カ月)	合計(10カ月コース)
無料実施	100万円	200万円~	360万円~	660万円~