

日経メディアマーケティングセミナー
「バイヤーに刺さるPOSデータの活用！」



2017.10.18.
株式会社アルスターコーポレーション
代表 小島正好

レジメ

1. バイヤーの実態分析

バイヤーのニーズ、評価基準、評価のキーファクター

2. ショッパーの購入実態とインストアマーチャンダイジング

消費者の店頭購買行動、計画購買と非計画購買、滞店時間と客単価
インストアマーチャンダイジング

3. データベースマーケティング

マーケティング調査とデータベース、POS分析の要素、POS分析パターン
提案STEP

4. 商談から提案へ、提案から取り組みへ

これからの営業スタイル、製品やサービスの「売れる力」とは、
3つの重点販売活動、新製品 9コマ説明資料、取り組み会議

5. まとめ