

ビューティ&リラクゼーション編 Beauty & relaxation



- ▶ 業界情報
- ▶ 備品検索
- ▶ 最新製品紹介
- ▶ 仕入機会
- ▶ 消費マーケット情報
- ▶ サプライヤーサポート
- ▶ マッチング

[総合TOP](#)
[ホテル編](#)
[旅館編](#)
[ビューティ&リラクゼーション編](#)

業界ニュース

2012/08/24

【クリアボー】DSプロモーション 化粧品、美容商材に特化した「販路支援サービス」を開始

化粧品、美容分野に特化したPR・マーケティング & 販促支援サービスを提供する株式会社 DSプロモーション（東京都港区 代表取締役 松下令子）では、化粧品や美容、健康関連企業向けに、新規の販路開拓や既存の販路に対する店頭管理、販促代行等を提供する「販路支援サービス」を5月に本格的にスタートさせた。また、業界初となるメディア戦略（PR）と販路支援の連携サービスも同時にスタート。

昨今、同社では「既存販路で売り上げがのびない」「このままでは棚落ちする。販売拡大したい」「新規の販路を開拓したい」等といった、販路、販促に関する相談が急増している。こうした需要の高まりを受け、これまでの化粧品、美容業界での経験を活かし、基幹事業でもあるメディア戦略（広報・PR）と連動させた販路、販促施策をシステムティックにメニュー化した支援サービスを導入した。

大きな特長は、化粧品業界経験に長けたスタッフ、SVが担当することで、メーカーの課題をスピーディーに掴み、販売店との商談営業代行、ラウンダー代行（店長、店頭担当者への販促展開、店頭の棚展開の施策等）に生かす。販売支援が必要ならば、店頭販促ツールの提案、美容部員、販売員の代行など活動内容は多岐にわたり、スピーディーな販路開拓、売場維持に貢献する。新規販路開拓ならば、化粧品販路商談、営業の経験を活かし、企業の現状課題と予算に応じた販路選びや開拓の進め方を提案。既存販路の販促活動でも課題を分析し、各売り場やターゲットに合った売上アップ・集客のための「販促イベント」等、店頭販促も提案する。いわゆるメーカーからの「指示待ち」ではなく、能動的、戦略的に動くスキームとなっている。また、「売り上げにつながるプロモーション戦略」をコンセプトとし、販促施策と同時に、メディアパブリシティや広告出稿などのPR戦略を連携させる事により、相乗効果を生み出す。

基本的に、化粧品・健康系商材であれば、支援する販路は問わないが、現在のところ、課題や要望が多い販路は、百貨店、ドラッグストア、GMS、バラエティショップ、複合施設（期間展示も含む）、ヘアサロン、エステサロン、ホテル、結婚式場、セレクトショップ、コスメ専門店、医療機関 等。

お問い合わせ：DSプロモーション TEL03-3453-8163 info@ds-p.net

URL：<http://www.ds-p.net>

[TOPへ戻る](#)
[戻る](#)