

業界初、広告宣伝と連動メニューで 新規参入企業の販路開拓を支援

美容専門の販売促進工

ージェンシー、DSプロ

モーションでは、新規参入企業にとって最も重要な戦略の一つである「販路」の支援、代行、提案を行う業界初の「販路開拓・販路支援×PR連動サービス」を5月に開始した。



松下氏

案、ラウンダーや美容部員の派遣などメニューは多岐にわたる。同時に、メディアパブリシティや

路が決まっているお客様は意外に少ないのが現状。ブランディングよりも先ずやるべきは販路を決めること。新規参入には販路開拓がつきものであり、そこにいかに予算をつぎ込めるかで変わってくる(松下令子代表)

数年間、一緒に汗を流して販路開拓を進め、軌道に乗れば営業担当者を引き継ぐ。このようなサービスに加え、OEMやブランディングなどの商品政策もサポートしており、商品企画や売場までワンストップで新規参入を支援していく。

「PRをすれば商品は売れる」と誤解している人が多い。商品が生み出した後に重要なのは販路を築くこと。自社オンラインだけでは売上げをつくるのは難しい。しかしPRを始めるにあたり、販

路はドラッグストア、バラエティショップ、GSM、百貨店、専門店、クリニックなど。一度販売実績をつ

くるとその後

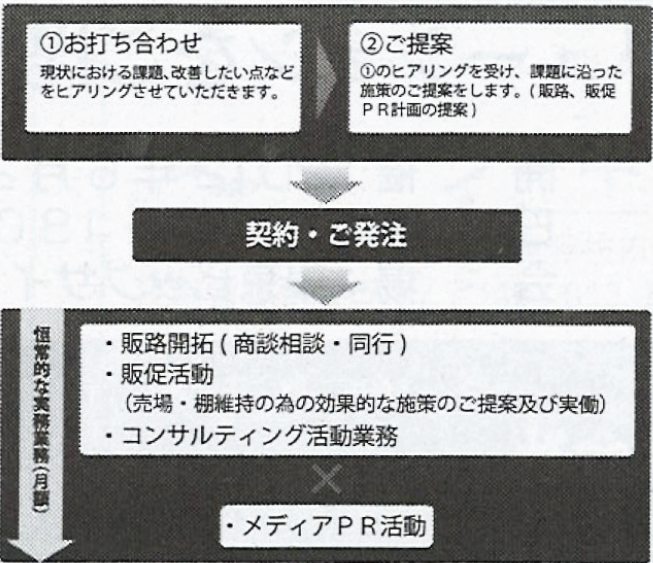
の商談がよりスムーズにな

「PRをすれば商品は売れる」と誤解している人が多い。商品が生み出した後に重要なのは販路を築くこと。自社オンラインだけでは売上げをつくるのは難しい。しかしPRを始めるにあたり、販

路はドラッグストア、バラエティショップ、GSM、百貨店、専門店、クリニックなど。一度販売実績をつ

くるとその後

の商談がよりスムーズにな



案支援、販促ツールの提案