



前人未到の800袋売上! クラブ様との密な連携がKEY POINT!

前回、666袋という数字で終わった大阪府内のスポーツクラブにおけるプロモーション。今回、同クラブで実施されたプロモーション(6月14~15、18日)では、これを更に超える全国スポーツクラブで**過去最高記録の800袋**の大台を超える新記録を達成しました。「からだ燃える」とは別の商品をメインに扱う店舗、さらには限られたプロモーション日数(3日間)の中で「からだ燃える」はどう売られたか?そして、その秘訣は…?

プロモーション前の勉強会! スタッフ様のモチベーションアップへ!

成功要因として、まずプロモーション前のスタッフ様向け勉強会を2週間前に実施したことが挙げられます。これにより、スタッフ様の商品知識を深めてもらうことができました。さらに、**我われとスタッフ様双方のモチベーションが上がる**とともに、**目標が明確になること**によって**販売数の増加につながりました**。また勉強会の際、クラブの各セクションから参加してもらうことで、クラブ全体に情報共有ができ、より効果的に商品情報が波及していくことが分かりました。



殊勲の販売スタッフ萩平・松下両氏と中村勝広スーパーバイザー



スポーツクラブ店内 「からだ燃える」ブース

先行予約会の実施! お客様の商品に対する認知度向上!

予約の段階で400袋ほどを売り上げないと目標の800袋という大台の達成は難しいと考え、先行予約会を実施。こちらは、3週間前から週1回のペースで店舗様にスポットで訪問し、チラシ配りやレッスン前に試飲してもらうなどしてもらいました。**週に一回店舗様に訪問することで、スタッフ様の協力を獲得することができ、さらに、プロモーションの事前準備ともなることで、当日のプロモーションを完璧なものに導くことができました。**

プロモーション期間中は小雨が降る状況の中にもかかわらず、スタッフ様のご協力を得るなど、好成績をあげることができました。

今回の800袋という数字は、**我われがスタッフ様との協力関係を一層密にしていけば「からだ燃える」はさらなる販売増を見込める、ポテンシャルのある商品だということが実証された**と言えます。