



首都圏最高記録樹立 神奈川県内スポーツクラブで342袋売上

7月4日(月)～5日(火)、10日(日)の3日間、神奈川県内のスポーツクラブで実施した販売プロモーションで、首都圏最高記録の342袋の売上を達成しました。同クラブは6月1日にオープンしたばかり。首都圏における最高記録樹立は、弊社独自の販売システム(商品勉強会 → 予約会 → 販売プロモーション)がオープンしたての店舗でも機能することを証明しています。この販売システムにより、スタッフ様のモチベーション向上、さらには我われとクラブ様との協力体制を構築できるのです。今後も共に密な連携を図り、400袋という目標に向けて進んでまいります。

ジムスタジオで試飲、ラウンジで説明 重層的なアプローチが奏功

プロモーションでは、「からだ燃える」ブースをフロント近くのラウンジ前、ジムスタジオ前に設置。スタジオ前のブースで、レッスンに入っていくお客様に試飲してもらうなどアピールし、レッスン後ラウンジ前でもう一度「からだ燃える」について詳しく紹介させていただく二重構造の販促活動の仕組みが出来ました。ご購入されたお客様の中には「レッスン中、気になっていた」という方が多数いらっしゃり、お客様と複数回のコミュニケーションの場を持つことの重要性を痛感いたしました。



スポーツクラブ内、「からだ燃える」展示ブース

お客様と直接触れ合うスタッフ様 勉強会や予約会でバックアップする919JAPAN

勉強会や予約会などで、同クラブに弊社社員が何度も訪問し両者が密接な協力関係を構築することで良い雰囲気が出来上がり、販売プロモーションに活かされました。プロモーション当日は、同クラブスタッフで「からだ燃える」愛飲者でもあるAさん(女性)が、自身の実体験をもとに販売を後押ししてくださったほか、多くのスタッフ様が「からだ燃える」Tシャツを着用していただいたことは特記すべきことです。「からだ燃える」の販売では、やはり、日ごろお客様と接しているクラブスタッフ様のお力が肝要となるからです。

最初のプロモーションで爆発的な販売を達成してしまうと、その後数字が落ち着いていくという事例が多いのも事実です。ただ、同クラブではスタッフ様のモチベーションも高く、今後さらなる記録更新の可能性を秘めていると言えるでしょう。