

# プレゼン資料作成

SALES MARKETING  
新しいお客様との出会い

## セールス・プロモーションについて



ILYSM.LLC

ILYSM.LLC

### 広告とセールス・プロモーションの違い

広告（こうこく）とセールス・プロモーションは、どちらも商品をたくさん売するために大切な方法ですが、役割がちよっと違います。




目的：商品の名前や良い点をたくさんの人に知ってもらうこと。

方法：テレビCMやインターネット広告などを使って、商品のイメージを作ったり、商品がどれだけ素晴らしいかを伝えます。

ILYSM.LLC

### セールス・プロモーションって何？

セールス・プロモーションは、人々に商品をすぐにもうてもらうために行う特別な活動のことを言います。これには二つの大きな種類があります。



消費者プロモーション：  
・目的：直接、消費者（商品を買う人たち）にアプローチして、商品を買ってもらうこと。  
・例：商品を安くする、試供品を配る、プレゼントをつけるなど。

これらの活動を通じて、商品がたくさんの人の手に渡るようにし、売り上げを増やすことが目的です。

ILYSM.LLC

### 売り上げを上げるための4つの要素

商品をたくさん売るためには、以下の4つのことが大切です。

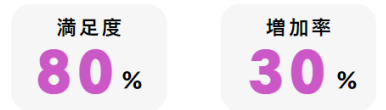


これらの方法を上手く組み合わせて、たくさんの人に商品を買ってもらい、ファンを増やしていきます。

ILYSM.LLC

### SNS集客サービスを使う最大のメリット

## 新規顧客の獲得



弊社サービスをご利用の多くのお客様が新規顧客の獲得に満足感を感じています

ILYSM.LLC

### 私たちが解決できるお悩みの例



**集客コストの削減**  
これまで集客のために広告を出していたサービスや登録サイトなどの費用を削減できます。

**スタッフの業務短縮**  
SNSの運用にかかっていたスタッフの業務時間を大幅に短縮することができます。

**ブランドイメージの向上**  
SNS運用のプロがお客様のブランドイメージの統一と向上をお手伝いいたします。

SNS集客のプロだからこそダイレクトにアプローチができることがあります！