



ガス機器販促カレンダー

季節行事や需要期に合わせた販売計画に加え、顧客が商品やサービスを知ってから最終的に購買に至るまでの「対応方法」を含めて販売計画を立てることにより、より効果的な販売に繋げます。

他業種活動時期がチャンス

他業種が販促活動を行う時期は、消費者が暮らしの改善を意識する時期です。この時期に暮らしに合った商品・サービスを提案して効率的な販売を行います。

カスタマージャーニーの活用

「顧客行動の可視化」により商品購入におけるあらゆる「行動・感情・接点」を、顧客の目線で考えることができ、「改善点」「伸び点」を見つめ直せます。

1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
----	----	----	----	----	----	----	----	----	-----	-----	-----

季節行事	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
	節分	ひな祭り		母の日	父の日	梅雨		電力高需要期		ハロウィン		クリスマス
			花粉症・PM2.5 対策									
			新生活開始、入退去				ボーナス		消費停滞期			ボーナス
消費停滞期												

