



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がります。

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。



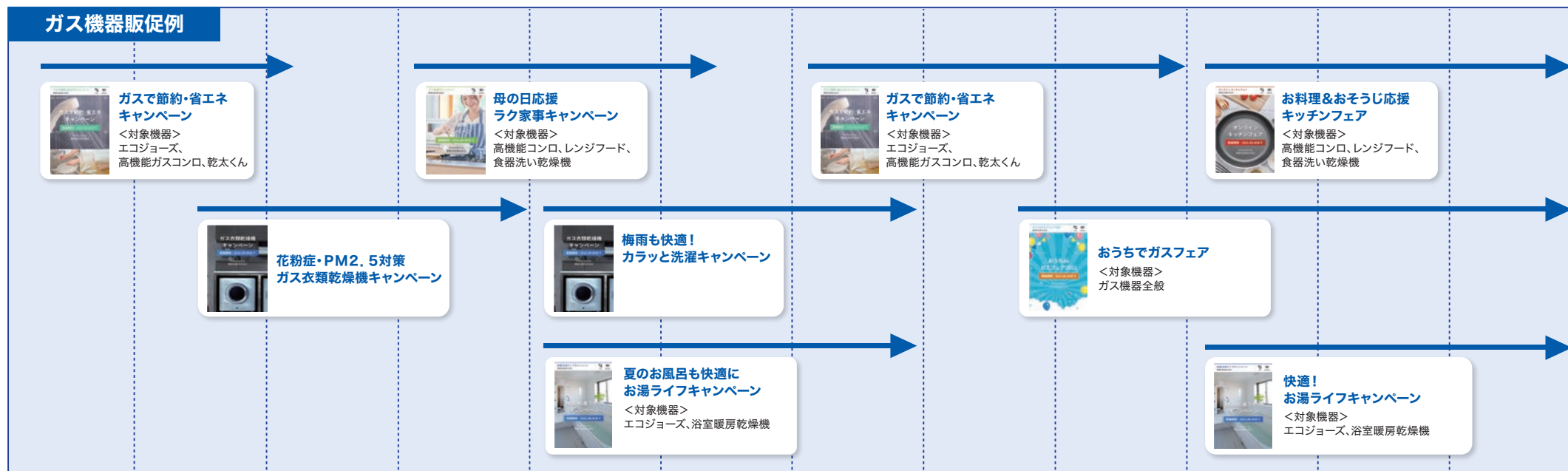
カスタマージャーニーの活用

「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」「伸ばす点」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											
	節分	ひな祭り		母の日	父の日				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		梅雨		電力高需要期				
消費停滞期						ボーナス	消費停滞期				ボーナス

ガス機器販促例



参考資料：ハウスクリーニング・リフォーム販促カレンダー

