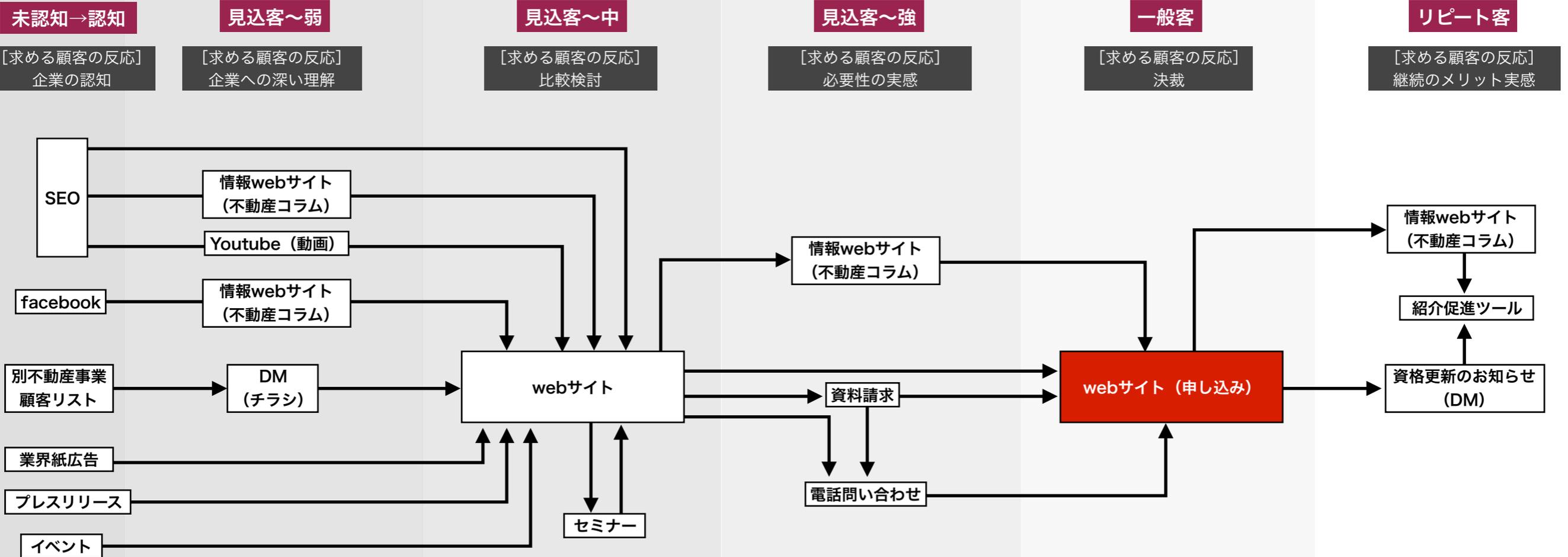


プロモーションの仕組み化

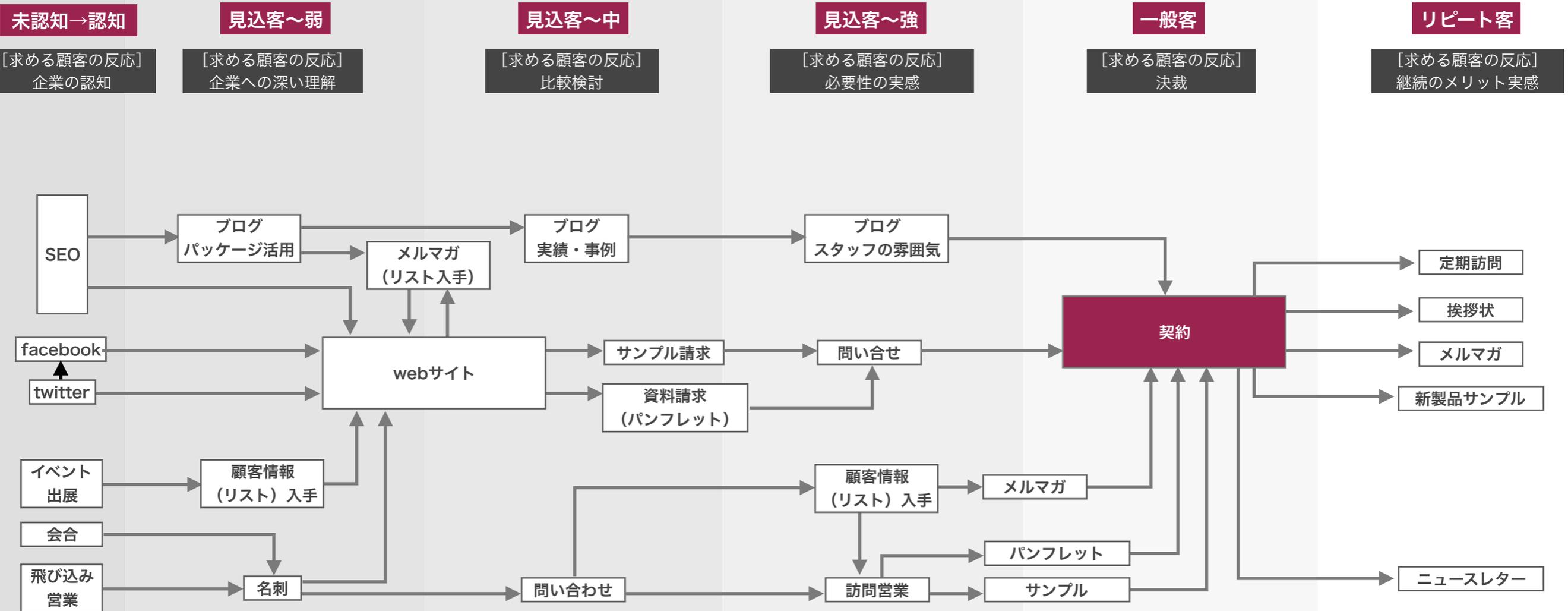
検定資格



新規獲得用のDM (チラシ) の依頼から
企画制作前に上記仕組みを提案
DM以外の必要性も認識してもらい
全ての販促施策の受注に成功

プロモーションの仕組み化

印刷会社の新規顧客獲得の仕組み事例～自社プロモーション



- 各部署から1人ずつでマーケティングチームを構成
- ブランディングチームで戦略と顧客獲得の仕組み構築
- 全社がブランディング意識を共有し一貫した行動
- クライアントへも同様の仕組み提案を行い受注増