

販促品はこうして選ぶべし カタログ編

エッホ！エッホ！みんなに伝えなきゃ



営業部2年
添島美咲



営業部新人
木山和義



営業部5年
主任
遠山邦彦



総務部25年
課長
池内順子



営業部30年
部長
田畑総一郎

前書き

美咲の勤める会社は老舗の業者用キッチン用品の卸売り会社です。ここ数年は一般向けのキッチン用品の企画・販売も手掛けていました。今回、美咲は新人の木山と拡販の一環として販促品を検討するようにと部長から指示を受けました。販促品の決定までの過程をみなさんと共有したいと思います。



木山君よろしくね！



販促品の件ですかぁ？何をしたらいいかオレさっぱりですよ



だよねえ、私もどうしたらいいか（溜息）



添島さん、時間もないんだし、ここは前任者の遠山主任にでも相談したほうがよくないですか？



ちょっとは考えなさいよっ



だから、主任に相談したほうが絶対いいですって



うーむう...



あらあらどうしたの？販促品がどうのって？



あっ、池内課長



池内課長、お疲れさまです！



そうなんです。二人で販促品の検討してたんですけど、どうしたらいいのかわからなくて



そうねえ、総務部に販促品のカタログがきてたから参考にしてみたら？



そんなのがあるんですか！



だけど、いまだきネットで探した方がよくないですか？品数だって豊富だし



そうともかぎらないわよ



ええっ、どうしてなんですか？



そうですよ、断然ネットで探す方が便利で早いじゃないですか！



じゃあ今からカタログから販促品を選ぶメリットを大きく4つに分けて説明するからよく聞いてね

① カタログごとに条件（出荷単位や送料など）があって**買い手の条件に合うものと合わないもの**がある。だから条件が合うカタログから選ぶことが大前提になる。ネットだと商品ごとに条件が異なったりする場合もある。

② カタログには雑誌顔負けの**イメージ写真がたくさん掲載**されていてコンセプトがわかりやすい。それにどの商品を推してるかとかは扱う商品写真の大きさなどで推測しやすい。（相対的に比較できる）ネットでは商品単体で紹介されているケースのほうが多い。

③ カタログは最新号を見ている限り、**完売品や欠品が最も少ない状態**と言える。ネットでは廃盤品でも削除されずに、いつまでも掲載（放置）されているケースも珍しくない。

④ 条件の合うお気に入りのカタログが見つければ、次回もまずはそのカタログに掲載されている商品が第一候補になる。それだけでも**販促品を探す手間と時間が節約**できる。カタログは季節ごとに発刊されるので季節品や新商品も多く採用されている。ネットの場合だと、毎回1から探すことの繰り返しになるし、新商品かどうかなどはわかりづらい。

条件が合わないと無理して買って在庫になったり、無駄な送料を支払ったりすることになるのだから、条件の合うカタログを探すことで無理をしなくて済むし、次回も迷わないで済むの



なるほど、よくわかりました



じゃあ、たくさんカタログから条件の合うカタログを選らばないですねえ～



おーやってるなっ！ところで複数の最新販促品カタログをデジタル化しているサイトはもうチェックしてみたのか？そこなら手元にカタログがなくても見れるじゃないか。添島にサイトのURLをメールしといただろ！



アレレ、そーでしたっけ？



もーいいですから、さっさとそのサイト見ましょうよ



添島君、木山君、出番がなかったら言うんじゃないけどデジタルカタログは単にカタログをネットで見れるだけじゃないんだ、下にできることを書いておくから利用してみてくれ！じゃあ、二人とも期待してるぞ！

- ★気になる商品があれば**ふせんでマーク**できる
- ★カタログに**書き込む**ことができる。
- ★対象のページをメール・line・Twitterで送って**共有**できる。
- ★検索・拡大/縮小・印刷もできる。

最後に何よりも大切なもう1点

弊社では信頼できるメーカーさんのカタログを掲載しています。不良品の割合や納期の厳守、またその事後処理などに信頼性がなければ怖くて取引できません。安心してお取引いただけるカタログのみ掲載しています。