

## 02

自動車販売会社様における新車  
ご成約キャンペーンでの地域特集  
カタログギフトプレゼント例

この事例で  
考えられる提案先  
自社商品購入促進策として  
(一定規模以上の)  
成約者プレゼントを  
考えている企業様

## お客様

自動車販売会社様



## お客様が抱えていた課題

自動車販売会社様が毎年「新車ご成約」のお客様に対してプレゼントキャンペーンを実施している。プレゼント商品として、「ありきたりなカタログギフトは使いたくない」が、「万人に喜んでいただける自由度の高い商品（選択肢が豊富）」をお渡ししたいので、提案をして欲しいというご相談をいただきました。

## お客様がはずせないポイント

- 新車ご成約のお客様が喜ぶ商品でプレゼントキャンペーンを行ないたい。
- 可能な限り、成約頂いたタイミングでプレゼントを渡したい。
- どこでも手に入れられるカタログギフトは使いたくない。

## ご採用商品

## ふるさと応援「北海道」「九州」「東北」

## 地域別セレクト商品カタログギフト

## 提案理由

- カタログギフトではあるが、特徴のある商品である。
- ご成約を頂いたタイミングでお渡しができ、さらにお客様にお渡しするテーマを作ることができた。

## 採用ポイント

- 自動車販売会社様がはずせないポイントである  
「ありきたりな」「その場で渡せる」という課題・要望に応えることができた。
- プレゼント商品のストーリー、目的がはっきりしていた。「車」と「地域」の親和性があった。
- ご成約を頂いたお客様へのプレゼント商品のご案内において、主旨が理解されやすく、企業イメージにもあっている。

## 営業担当のコメント

- カタログギフトではあるが、「地域色」を出していくことができたため、ご案内をしやすかった。
- 今回ご採用頂いた商品をきっかけに、他部署でのご採用・ご利用にも広がりました。

