



03

証券会社様のお客様還元
プレゼントキャンペーンとして
の体制及び採用商品事例この事例で
考えられる提案先金融機関様
各種メーカー様
(ハウス・家電・食品等)お客様

証券会社様

お客様が抱えていた課題

証券会社様において、営業とお客様との接点（購入促進）機会を作りやすく、また既に購入されているお客様に更に購入頂く機会をつくるために、購入商品に応じたお客様還元プレゼントを実施していました。商品成約数に制限を設けず「もれなく」還元ができ、全国各地にしっかりとお届けができ、更に営業がお客様にご案内がしやすい機会としてプレゼントフェアを提案したいと相談を頂きました。

お客様がはずせないポイント

- お客様の日常で利用ができる商品を提案したい。（但し、金券にはしたくない）
- 商品の数量に縛りを持たせないために、採用頂いた商品において在庫切れを起こさないようにする。
- 【受注から手配、出荷、納品】までお客様対応を担うキャンペーンの事務局も任せたい。

ご採用商品

家電製品・キッチン用品・地域伝統工芸品

提案理由

- 代理店様も含めた業務の役割分担をしっかりと整え、要望に応じることができる体制を整えることができた。
- 多岐にわたる商品に対して、数量制限を持たせずご案内ができる準備ができた。



採用ポイント

- 証券会社様が目に見える形で、【受注から手配、出荷、納品】という流れの体制・提案を共有することができた。
- お申込み頂く商品に偏る懸念があるが、その課題に対して複数の供給会社からの商品調達及び対応の共有等の予防策を予め持ち合わせをしていたため、証券会社様に安心感を与えられた。

営業担当のコメント

- 代理店様のみでは難しい課題に対して、事前に役割分担を決め役割に応じた対応をしっかりと行ない、トータル的な運営をしたことで、採用頂いた証券会社様の満足度の高いキャンペーンとなりました。結果として、継続的にご用命を頂けるキャンペーンとなりました。