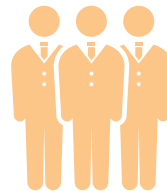


## 05

インテリア卸販売会社様の  
周年記念インセンティブ  
採用商品事例この事例で  
考えられる提案先各社メーカー様  
卸販売会社様

## お客様

インテリア卸販売会社 様

## お客様が抱えていた課題

インテリア卸販売会社様が、創業50周年を迎えることから、販売店向けにセールスキャンペーンを実施し、日頃の還元とモチベーションを高めて頂きながら、目標売上を達成したい。名古屋から鹿児島まで、広く点在する事業所で使うキャンペーン商品として地域によって使い勝手に差が出ることのない全国統一の商品を扱いたいというご相談を頂きました。

## お客様がはずせないポイント

- 時期(4~6月)と対象会社(2,000社強)は決定している。
- もらった商品の使い勝手に地域差が出ないような商品がうれしい。
- 一方通行の商品提供ではなく、少し幅を持って選べるようにしたい。
- 決まった商品のプレゼントではなく、顧客が選ぶという幅を持った商品にしたい。

## ご採用商品

## JTB えらべるギフト たびもの撰華

「桜(3,000円)」「椿(10,000円)」「柊(20,000円)」「橘(50,000円)」のカスタマイズ版

## 提案理由

- お客様に手離れよくアプローチをしていくことが可能。
- 全国万遍なく施設が網羅されている。
- 掲載商品の多様さと品質。



## 採用ポイント

- 「旅商品」の地域性 → 商品内の施設は全国に万遍なくあり、使い勝手が良い。
- 既に代理店様が、たびもの撰華をご存じで、事例共有などをご理解頂きやすくスムーズに提案できた。対応時の条件等詳細をしっかりと聞きこむことができた。
- 利用するお客様に説明しやすい商品で、さらに「JTB」のカタログギフトに対する安心感もご評価頂いた。

## 営業担当のコメント

- キャンペーンは、【①キャッシュバック ②ギフトカード ③旅行商品 ④たびもの撰華】の中からお選び頂くというものになったが、当初は交換が一番少ないと思われていた「たびもの撰華」が、実際は9割を占めたことが驚きでした。
- カタログをカスタマイズすることで、より特別感のある提案が行なえた。