

お松の方の

経営指南



<第212回 セールスプロモーション>

セールスプロモーション(販売促進:sales promotion)は、ディーラー対象とユーザー対象の二つに分類されます。ディーラー対象の販売促進とは卸売業者や小売業者に対して、製造業者の商品への関心を高めさせ、ディーラーの経営活動を効率的で効果的なものにするを目的としています。例えば、自動車製造業者が自動車販売を行う会社を集めて新車の説明会を開く活動が当てはまります。ユーザー対象の販売促進には、会合的行事と活動的行事があります。会合的行事にはイベントショー、ショールーム、展示会などがあり、活動的行事には特売、値引きやクーポンなどが含まれます。

歯愛メディカルでは2年に1度ドイツのケルンで開かれる歯科業界で世界最大の展示会「ケルン国際デンタルショー(IDS)」へ積極的に参加しています。2013年3月のIDSは56ヶ国から2,058社が出展し、そのうちの歯愛メディカルを含む36社は日本からの出展です。展示は5会場10フロアで構成されており14万5千㎡と東京ドーム3つ分の広さで行われます。149ヶ国から12万5,000人が来場する国際色豊かな展示会です。

歯愛メディカルにとってのIDSへの参加はユーザー対象の会合的行事としてのセールスプロモーションにあたります。IDSを通じて、歯科業界の世界の動向を知ることができる上、世界各国から来場する多数の歯科医師や医療機器の卸売業者などの新たな取引先との出会いにも繋がっているそうです。歯愛メディカルは「Made In Japan」ならではのこだわり抜いた機能・品質・コストのバランスを備えた商品開発を目指しています。

IDSでの歯愛メディカルのブース→

