

④成功事例集

ここでは相談シートをいただき、受注まで至った事例のほんの一部をご紹介します。

御社がご相談いただく際のご参考になればと思います。

なお、プライバシーの問題から、お客様のお名前は伏せてありますことあらかじめご了承ください。

事例 1 展示会の来場者グッズ

【受注までの経緯】

●第一回弊社からのお答え

- ・全面にPRをしたいということ+中高年の女性に喜ばれる消耗品ということから、オリジナル印刷の台紙に商品が入っているものや全面に名入れができるものを選択し提案（あぶらとり紙、傷バンド、綿棒、メモ帳等）
- ・上記のもので予算内にはまる商品について、概算価格と商品画像をメールにて返信
- ・展示会の開催日が決まっていたので、いつまでに決定しなくてはいけないか納期についてもご連絡

○お客様より

- ・提案した商品からあぶらとり紙にしたいとご連絡。ただ、PR面をもっと大きくしたいということと、予算が減ったのでその範囲にて可能なものを提案欲しいと連絡いただいた。

●第二回目弊社からのお答え

- ・予算内で可能なあぶらとり紙を3種類ご提案、また現物サンプルを送付

○お客様より

- ・提案した中から決定。（あぶらとり紙10枚セット、台紙4色オリジナル印刷）
- ・最終数量、具体的な納期についてご連絡をいただいた。

●第三回目弊社からのお答え

- ・最終見積りの提示。
- ・データ入稿で気をつける点について連絡。
- ・納品までのスケジュールのご連絡（入稿期限や、納品場所等お客様にご確認いただく必要があること）

【お客様の売り上げ】

70円×7,200個=504,000円 展示会全ての仕事を受注していたため、その打ち合わせついでにノベルティも受注できた。

【お客様の声】

クライアント様の要望は理解できたのですが、全面名入れもあり予算内に可能な商品は何があるのか全く分かりませんでした。相談することで可能な商品数点に絞っていただき、提案しやすかったです。

受注後も納品まで安心してお任せできました。

■お客様からのご相談シート



■決定商品

事例2 うちわ(価格競争に勝った)

【受注までの経緯】

●第一回弊社からの答え

- ・うちわメーカーは多数知っているのですが、指値提供可能なメーカーを見つけました。(見積書を別途 FAX)

○お客様より

- ・指値で可能だったので、受注できました。

●第二回目弊社からの答え

- ・デザイン提供とのことで、ウチワの雛形データをメール送信。
- ・納期に間に合うために、データ入稿の期日を連絡

【お客様の売り上げ】

20 円 × 46,000 個 = 920,000 円

【お客様の声】

いままでこの案件で安く作ってくれる仕入先を知らなかったため受注できなかったが、このサービスを活用して可能となった。過去ネットでうちわメーカー探してはみたが、一見様なのか価格高かった。



儲かるノベルティご相談シート

分かる範囲で記入の上ご連絡ください。(書き方は成功事例集をご参考に)
FAX:058-251-5378 またはE-mail:info@gift-sanko.co.jp

1.このサービスを通じてターゲット(年齢、性別、職種等)、使用用途を具体的に教えてください。

夏 代々木店客に送る 3500

2.ご希望(数量・数量)をお教えてください。(弊社に提供可能)

45本 @ 20円 32円

3.購入しなければならない必要な理由、数量などの提案を記入したい(ご要望)が記入ください。

表裏ともに 4色印刷

4.提供希望時期、決定の希望日を教えてください。

6/10 入荷にて 7/10 納品

5.ご提案はいつまでに必要でしょうか?

6/27 迄

6.メールでの依頼ですから、どんな商品をご提供したいかご希望があれば教えてください。

5000 枚程度で、今までの実績が参考になります。

7.提供してはくれる商品があれば教えてください。(食品は冷蔵、要冷蔵の旨を)

8.基本はメールでお返事しますので、貴社名、お名前、メールアドレスをお教えてください。

貴社名	お名前	メールアドレス
XXXXXXXXXX	XXXXXXXXXX	XXXXXXXXXX

※お問い合わせいただきました。ご提案する上で中継ぎをございましたらご連絡させていただきます。

■お客様からのご相談シート

事例3 農協のオリジナルキャンペーングッズ

【受注までの経緯】

●第一回弊社からの答え

- ・ファミリー層ということと、予算、数量からよさそうなアイテムをまずは数点ご提案(クーラーバッグ、ペットボトルクーラー、トートバッグ、レジャーシート、ビーチボール、ビーチバッグ等)
- ・オリジナルグッズ希望ということから、いつまでに決定しないと6月からのキャンペーンに間に合わないか大まかなスケジュールを連絡
- ・他県農協で過去採用されて、評判がよかったグッズの情報を提供

○お客様より

- ・クーラーバッグ、レジャーシート、ビーチバッグの中から検討したい。

●第二回弊社からの答え

- ・オリジナルグッズなので現物はないが、たたき台になる既製品サンプルがあるのでそれを提供。
- ・完成した場合のデザインもほしいとのことで、別途デザイン費用をいただいてデザインを提案。

儲かるノベルティご相談シート

分かる範囲で記入の上ご連絡ください。(書き方は成功事例集をご参考に)
FAX:058-251-5378 またはE-mail:info@gift-sanko.co.jp

1.このサービスを通じてターゲット(年齢、性別、職種等)、使用用途を具体的に教えてください。

農協のファミリーキャンペーンとして使用する、ターゲットはファミリー層

2.ご希望(数量・数量)をお教えてください。(弊社に提供可能)

予算の範囲内で、数量は100個

3.購入しなければならない必要な理由、数量などの提案を記入したい(ご要望)が記入ください。

7月後半よりオリジナルグッズがほしい

4.提供希望時期、決定の希望日を教えてください。

8月からのキャンペーンに間に合うように。

5.ご提案はいつまでに必要でしょうか?

納期に間に合うように提案したい。

6.メールでの依頼ですから、どんな商品をご提供したいかご希望があれば教えてください。

予算内にはいるオリジナルももさんぽグッズ、第二回のご提案

7.提供してはくれる商品があれば教えてください。(食品は冷蔵、要冷蔵の旨を)

食品は冷蔵です。アレルギーは必ずご確認をお願いします。

8.基本はメールでお返事しますので、貴社名、お名前、メールアドレスをお教えてください。

貴社名	お名前	メールアドレス
XXXXXXXXXX	XXXXXXXXXX	XXXXXXXXXX

※お問い合わせいただきました。ご提案する上で中継ぎをございましたらご連絡させていただきます。

■お客様からのご相談シート

○お客様より

・オリジナルクーラーバッグにしたいと返事。具体的に進めたいとのこと

●弊社からのお答え

- ・量産までの段取りを説明
- ・納期までのスケジュールを提示(デザイン決定時期、見本作成時期等)

* デザインを何度も調整させていただき、見本を作製。

見本をベースに細かい修正を行い量産。

【お客様の売り上げ】

240 円 × 10,500 個 = 2,520,000 円

この印刷会社様はキャンペーンのチラシ作成を受けておりましたがグッズの
ほうが売り上げ多かったとのこと

【お客様の声】

昔から地元金融機関に密着しており、農協にパイプがあったため、
ちょきんぎょグッズはやってみたかったが、どこに頼んでいいか分からなかった。
ましてや完全オリジナルグッズだったので、進め方がわからず心配でしたが全
てお任せでうまくいきました。



■決定商品

350ml 缶 6 本入るクーラーバッグ
ちょきんぎょ型のファスナーも製作

事例 4 イベント抽選景品一括お任せ

【受注までの経緯】

●第一回弊社からのお答え

- ・各順位よさそうな商品を各 3 アイテムずつ提案
- ・景品なので、熨斗包装必要かどうかの確認と、価格を提示
- ・提案は画像を添付。

○お客様より

・決まった商品をご連絡

●第二回目弊社からのお答え

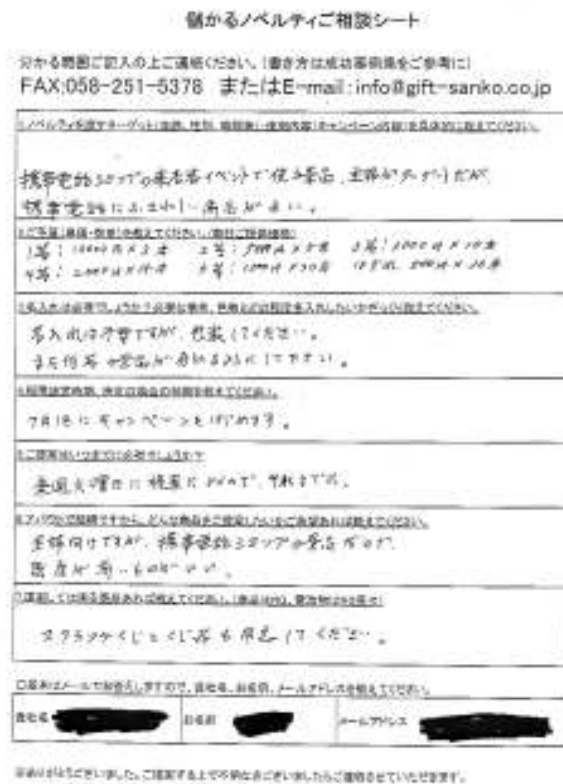
・納期・納品場所の確認、熨斗の原稿、包装形態の確認。

【お客様の売り上げ】

総額 150,000 円

【お客様の声】

もともとイベントのチラシ作成・企画・プロモーション全てを受注して
おりました。ついでにイベントで使う景品の依頼があったのですが、
選定するのが毎回面倒だったところ、このサービスを活用することで
面倒な部分を全て行っていただき楽でした。
また、以前は景品を購入できて包装を自前でやる必要があったの
ですが、そういった点もお任せだったのでよかったです。



■お客様からのご相談シート

事例5 イベント粗品(特価品)

【受注までの経緯】

● 第一回弊社からの答え

・花王の 8×4 アロマミスト、資生堂シーブリーズ デオ&スプレーの特価品があったのでそれを提案。

それぞれ通常価格の 40%くらいでご提供可能とご連絡

○ お客様より

・花王の 8×4 アロマミストで決定。

特価品だったのでクライアントも価格にビックリして、折角だから全店でキャンペーンを展開することとなったため数量は 2,600 本に増えた。

● 第二回目弊社からの答え

・納期・納品場所の確認

【お客様の売り上げ】

250 円 × 2,600 = 650,000 円

【お客様の声】

クライアント様もびっくりの価格・商品提案ができたため、予定よりも数量が増えた。しかも特価品なので利益率がとても高かった。

事例6 ポケットティッシュ(よくある引き合い)

ポケットティッシュはノベルティで一番よく使われます。

当社にも多く引き合いがありますので、事例として取り上げました。

【受注までの経緯】

● 第一回弊社からの答え

・8W ポケットティッシュにてラベル印刷込みの見積りを提示

○ お客様より

・安く早く対応できるところを探しており、条件にあったので発注します。

● 第二回目弊社からの答え

・データ入稿の期日、納期のお答え

【お客様の売り上げ】

8 円 × 15,000 = 120,000 円

【お客様の声】

ラベル印刷も行ってきて、単価が安く、納期が早いところを探していた。ネットで注文するのはもし納期が間に合わなかったらと思うと怖くて利用できませんでした。

儲かるノベルティご相談シート

分かる範囲で記入の上ご連絡ください。(書き方は成功事例集をご参考に)
FAX:058-251-5378 またはE-mail:info@gift-sanko.co.jp

ノベルティはギフト・グッズ(印刷、写真、録音等)に特約品を直接取り寄せてください。		
_____の企画品(アロマミスト、シーブリーズ)を探していただき、キャンペーン期間中に購入したいとご希望をいただきました。		
ご希望(数量・数量)をお送りください。(※社に送料負担)		
単価(単位・単位)は____、____程度		
ご購入は必須で、十分な必要数量、急ぎなどの数量を記入したいとご要望がございましたら、		
ご購入は不要		
ご希望の数量、急ぎの数量を特約品にお送りください。		
ご希望のキャンペーンに盛り込む、決裁はご希望		
ご希望はいつまでかご希望です。		
ご希望の数量をご希望ください。		
ご入力ください。		
ご要望は____です。その数量に合わせる必要はありません。		
ご希望は____です。		
ご希望は____です。		
ご希望は____です。		
ご希望は____です。		
ご希望は____です。		
会社名	担当者	メールアドレス

※お問い合わせいただきましたご質問等による不満足ごさいましたらご連絡させていただきます。

■ お客様からのご相談シート

儲かるノベルティご相談シート

分かる範囲で記入の上ご連絡ください。(書き方は成功事例集をご参考に)
FAX:058-251-5378 またはE-mail:info@gift-sanko.co.jp

ノベルティはギフト・グッズ(印刷、写真、録音等)に特約品を直接取り寄せてください。		
DH用の折りたたみティッシュを探していただき、キャンペーン期間中に購入したいとご希望をいただきました。		
ご希望(数量・数量)をお送りください。(※社に送料負担)		
単価(単位・単位)は____、____程度		
ご購入は必須で、十分な必要数量、急ぎなどの数量を記入したいとご要望がございましたら、		
ご購入は不要		
ご希望の数量、急ぎの数量を特約品にお送りください。		
ご希望のキャンペーンに盛り込む、決裁はご希望		
ご希望はいつまでかご希望です。		
ご希望の数量をご希望ください。		
ご入力ください。		
ご要望は____です。その数量に合わせる必要はありません。		
ご希望は____です。		
ご希望は____です。		
ご希望は____です。		
ご希望は____です。		
会社名	担当者	メールアドレス

※お問い合わせいただきましたご質問等による不満足ごさいましたらご連絡させていただきます。

■ お客様からのご相談シート