

# 『家族のきずな』 プロモーション企画ご提案書

## なぜ、「家族のきずな」を用いた フォーマル需要開拓が必要なのでしょう？

- ・フォーマル関係の需要はお店によって差はありますが年商のおよそ5割～7割です。  
このニーズに応える情報発信、購買意欲の向上は専門店にとって必要不可欠です。
- ・しかし顧客の高齢化、固定化はますます進行しています。
- ・振袖購入客とそのご家族に対して、  
フォーマルきもの必要性を伝え、需要を開発するのは、専門店の生命線です！

### 『家族のきずな』 1・2・3作戦で、

### 振袖アフターから次世代のお客さまづくりをしよう！

- 1 振袖相談会、前撮り撮影会などで提案・配布！**  
『家族のきずな』と「寿券（期間限定のキャンペーンクーポン）」の手渡しで再来店促進。  
必要性の提示+お手入れ、・真珠・訪問着などの割引特典を提供
- 2 アフターコミュニケーションで「真珠企画」を実施！**  
・成人式前の10～11月実施が最適。  
・「パールご相談会」&「パールプレゼント企画」（成功事例多数！実績あり）  
[タイアップ商社、メーカー（●奥村商店●松本真珠）]
- 3 「ちゃんときちんとフォーマル展」を開催！**  
・訪問着、黒留袖、色無地、真珠、念珠などの商品を展示販売。  
・販売会「いざという時のために知っておきたい、礼装かんたんマナー講座」の開催で母娘来場、ご家族での来場を促進！  
・お店や地域の特性により、訪問販売キャンペーンとしても展開可能。

### 『家族のきずな』 1・2・3作戦

**1** 振袖相談会、  
前撮り撮影会などで提案・配布

「真珠企画」で  
再購入を  
実現！



通過儀礼読本『家族のきずな』

**2** アフターコミュニケーション  
で「真珠企画」を実施



真珠展を開催

**3** 「ちゃんときちんと  
フォーマル展」  
を開催！



写真はイメージです。

お問い合わせは



株式会社 PR現代

〒103-0024  
東京都中央区日本橋小舟町9-4  
イトーピア日本橋小舟町ビル

Tel. 03-3639-1253  
Fax. 03-3639-1250