通過儀礼読本
# 『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
Passion×Rational=General PRG
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

2017.05