

商品の販路開拓のお手伝いします。



貴社の商品や店舗を広くPRしませんか！

有名百貨店や駅ビルでイベント販売プロデュースします。

イベント場所の提案から販売代行までいたします。

2012年10月24日の日経MJ新聞のトップページに出ました。

「消費秋冷え 強まる逆風」「売り上げ、客数」急落。

バブル崩壊後の失われた20年。日本の経済は縮小し、先進国から並みの国となった日本。長年続く政治不信。追い打ちをかけるように消費不況が続いています。

こんな時にどうしたら良いのかと皆さんはお考えだと思います。消費者の財布のひもが一段と固くなり、より一層厳しい選択肢で買うものを選別していく時代です。

品物が大量にあれば売れた時代、安ければ売れた時代。こんな時代は過ぎ去り、消費者にとって納得のいく商品しか売れない時代です。

納得のいく商品とはどんな商品なのか？性能が優れている商品、おいしい商品、身体に良い商品。せっかく良い商品があるのに販路拡大になかなかつながらない。

こんな悩みをお持ちではないですか。

私たち「合同会社ネオ・フロンティア」では販路開拓のお手伝いをします。



☆ほとんど投資がかかりません。※簡単なディスプレイ費用のみ。

☆人手がかかりません。※弊社で販売代行いたします。

☆商品の供給のみです。

☆人の目につきやすい場所に出店します。

※駅の改札横や駅ビル、ショッピングセンター、百貨店の人通りの多い場所です。



商品の販路開拓のお手伝いします。

ごくありふれた商品でも、たまに大ヒットすることがあります。
そんな時「どうして?」という疑問を持たれたことはありませんか。
どんな商品でも大化けするチャンスはあるのです。

少し工夫をすれば変るのです。

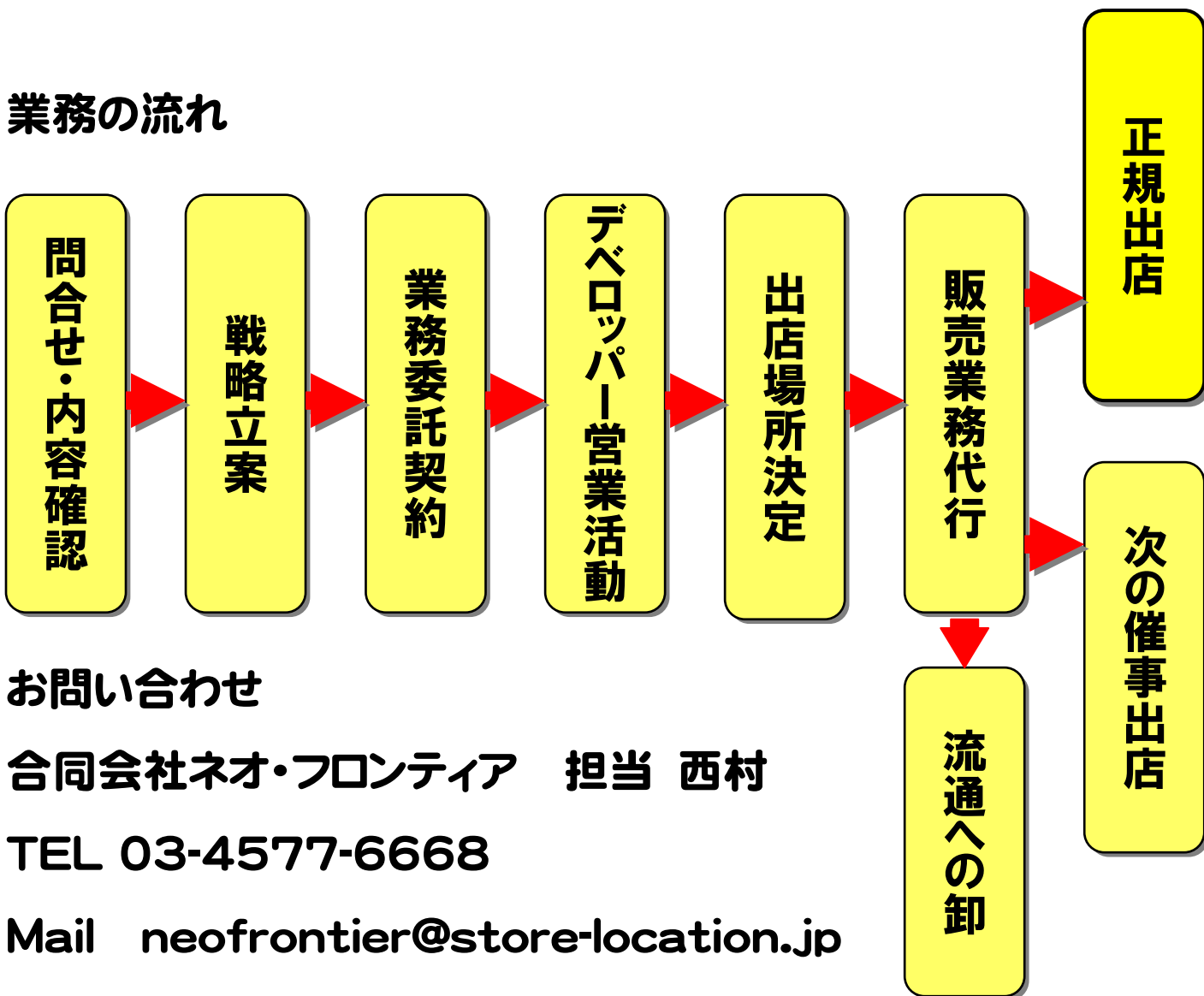
商品が粗悪の場合は論外ですが、
しっかりした商品であれば、



☆売り方 ☆売る場所 ☆見せ方

この3つの要素を工夫すれば変わるのです。

業務の流れ



お問い合わせ

合同会社ネオ・フロンティア 担当 西村

TEL 03-4577-6668

Mail neofrontier@store-location.jp

Web <http://www.store-location.jp>