

販売・回収・在庫不要！
NEW健康ビジネス

蓄積された経営資源の有効活用

HIGH QUALITY BUSINESS のご提案



Trim Direct Sales Marketing

株式会社日本トリム
www.nihon-trim.co.jp

(東証一部:コード6788) 1

コンセプト

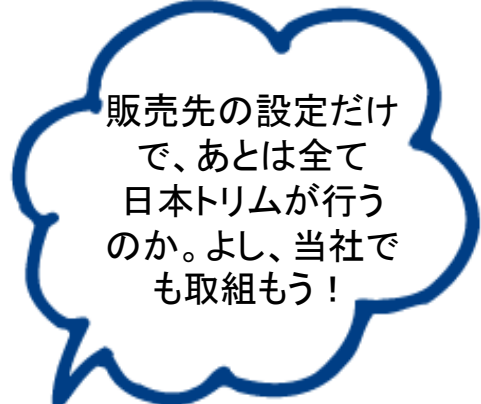
超高齢・少子化社会をむかえた現代。人間のカラダの約70%をしめる最も大切な水。この水を「おいしいだけでなく、カラダによい水」にかえ、人々の健康づくり、QOL(Quality Of Life)の向上に役立てることを目的としています。

戦略

【貴社】

1. 目標設定
2. 専任部署(担当者)決定
3. 販売計画策定・社内体制徹底

【日本トリム】整水器トップメーカーとしての、35年以上の実績に基づく、貴社に最適な販売計画立案のお手伝い。末端顧客への販売、回収、アフターサービスまでのトータルの計画をご提案します。



販売先の設定だけで、あとは全て日本トリムが行うのか。よし、当社でも取組もう！



貴社

- ① 担当部署(担当者)決定
- ② 予算額(年間目標)設定
- ③ 攻略先リストアップ
- ④ 講習会回数設定
- ⑤ 具体的アクションプラン策定

講習会日程連絡
日本トリムが訪問
事前打ち合わせを行います

仕入先

仕入先等に対して、営業窓口より先方のトップへ企画を持って行き、全社員対象に講習会を開催。

取引先

取引先等に対して、健康作りのため講習会開催を依頼。

グループ会社 社員対象

健康保険組合の協賛または推薦を受け、社員の積極的な健康作りの一環として講習会を行う。

日本トリム

A. 担当インストラクターの派遣

- ① 講習会実施
- ② 販売担当

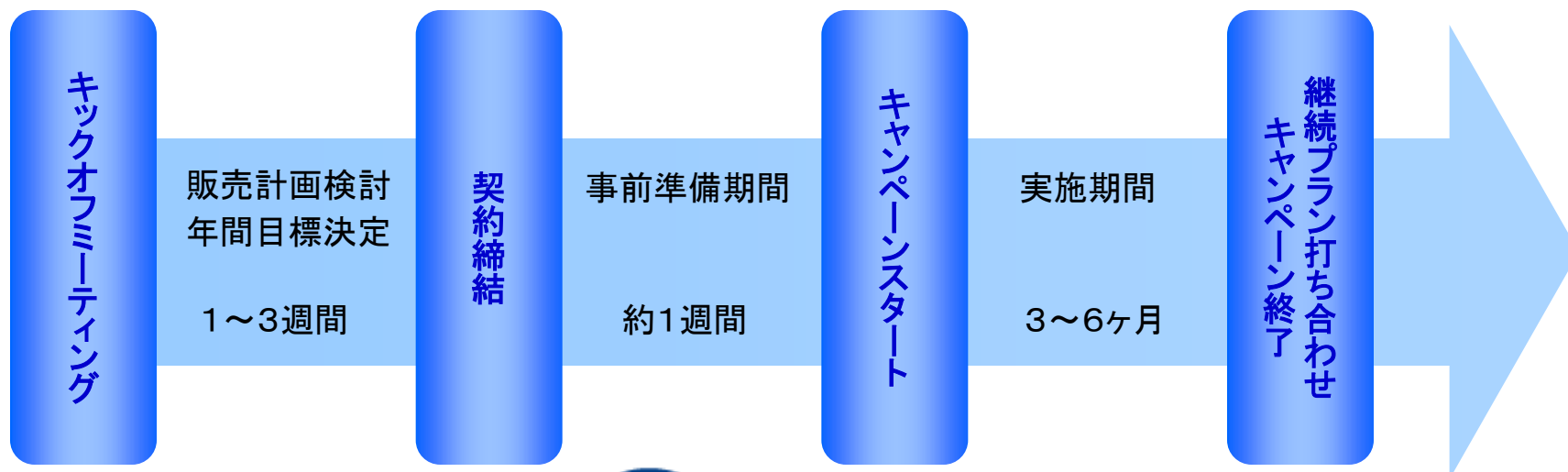
B. メンテナンス

- ① 取付工事
- ② 代金回収
- ③ アフターサービス
- ④ 消耗品(カートリッジの交換案内)

職域等での
講習会実施

スケジュール

決定からスタートまで、迅速な展開が可能です。
営業成績上乘せのためのキャンペーン等企画提案させていただきます。



貴社にとって一番
手頃なシーズンに、
最も適した販売計
画をご提案しま
す！



「講習会販売方式」

日本トリムの「水と健康を考える講習会」は、現在までに、全国約37万事業所で開催させて頂き、現在約85万世帯のユーザーにご愛用頂いております。（2017年3月現在）

【貴社側】自社内、お取引先様などにて、30分から1時間の講習会を設定下さい。

講習会は日本トリムの専任インストラクターが、担当させて頂きます。

水と健康の関わりについての講習会、整水器の説明から販売、お取り付け、お客様からの代金回収、アフターフォローなども全て日本トリムグループが行います。

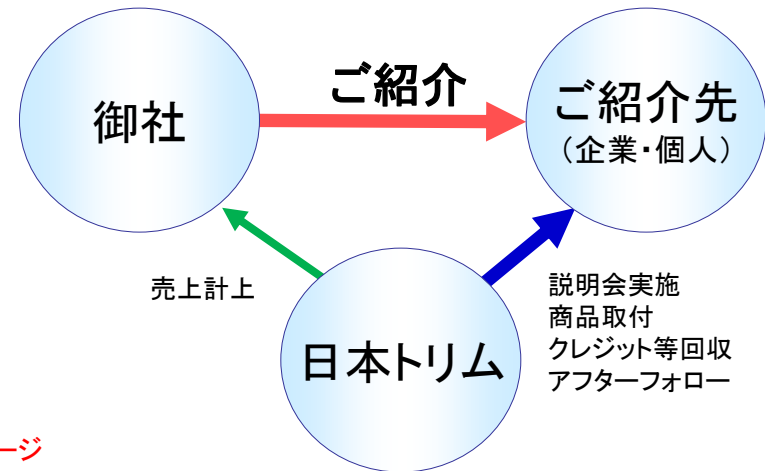


販売効率の高い講習会方式

電解水素水で
調理されたお弁当付！



※イメージ



※お取引イメージ