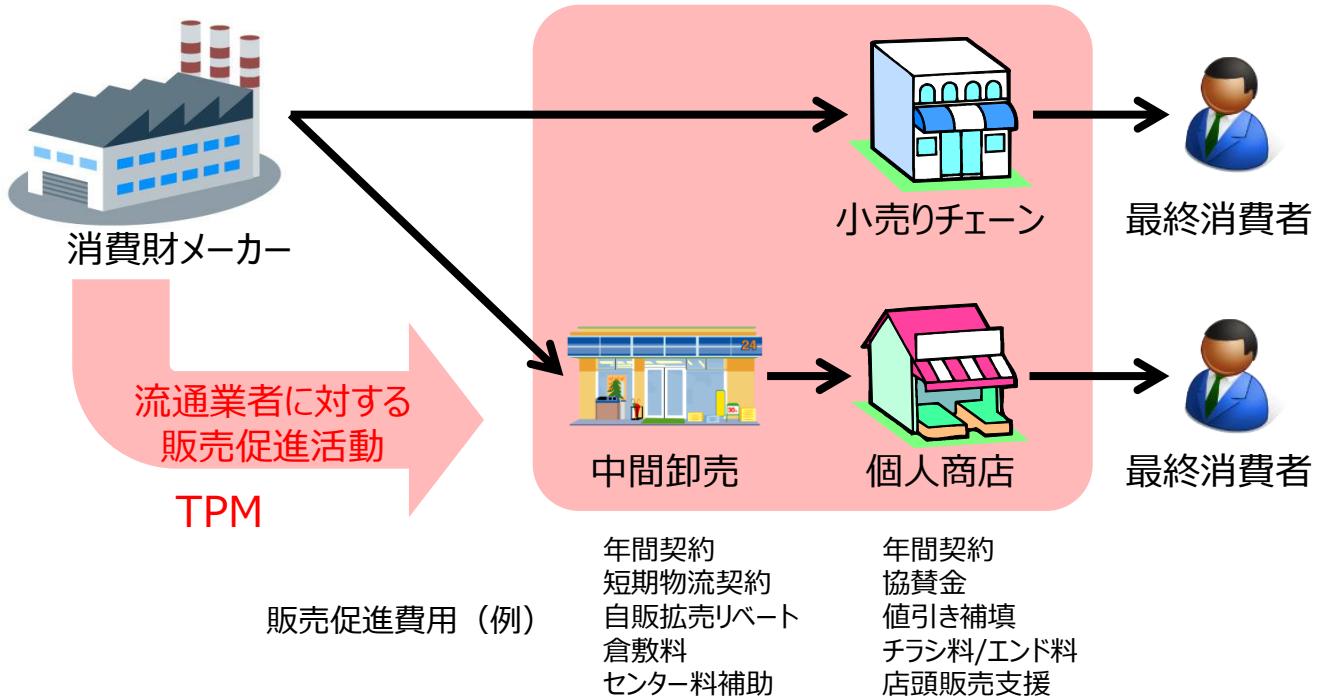


トレードプロモーションマネジメント

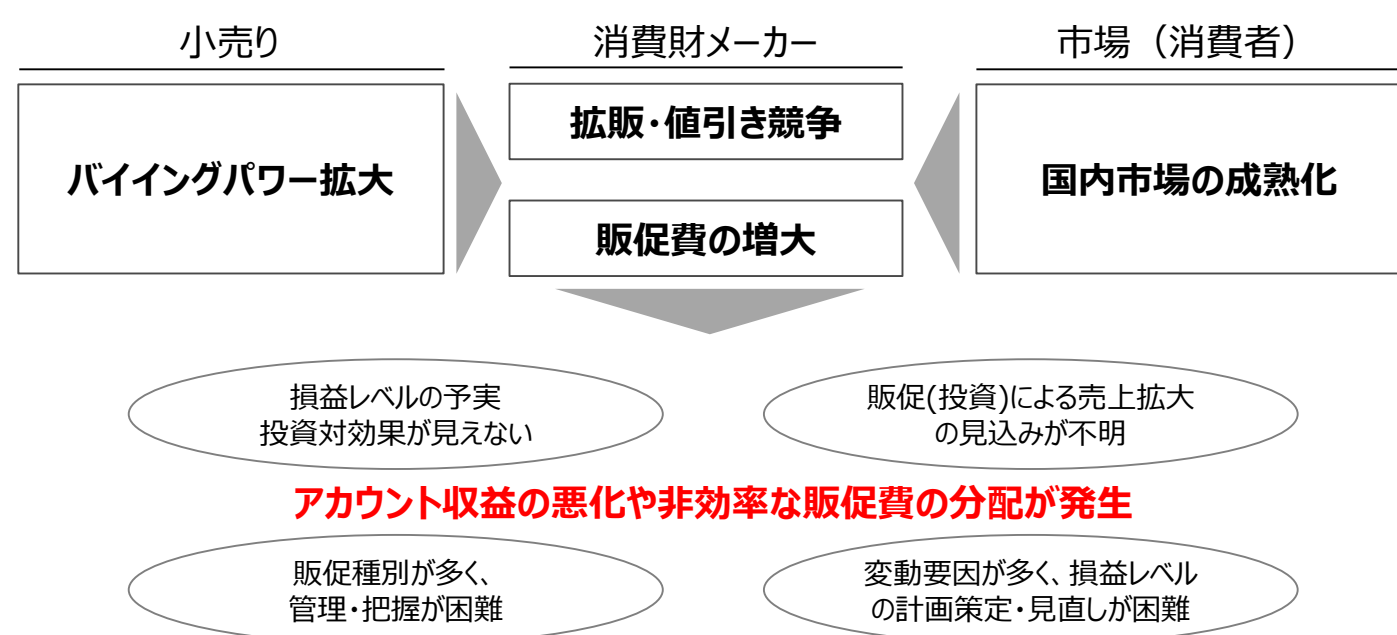
トレードプロモーションとは

トレードプロモーション（TPM）とは、消費財メーカーが、卸売業者や小売業者に対して自社商品の仕入や販売をより積極的に行ってもらうための「販売促進活動」を指します。値引き補填・リベートなどの価格販促や、チラシや店頭販売支援など非価格販促といった複数の種類があります。



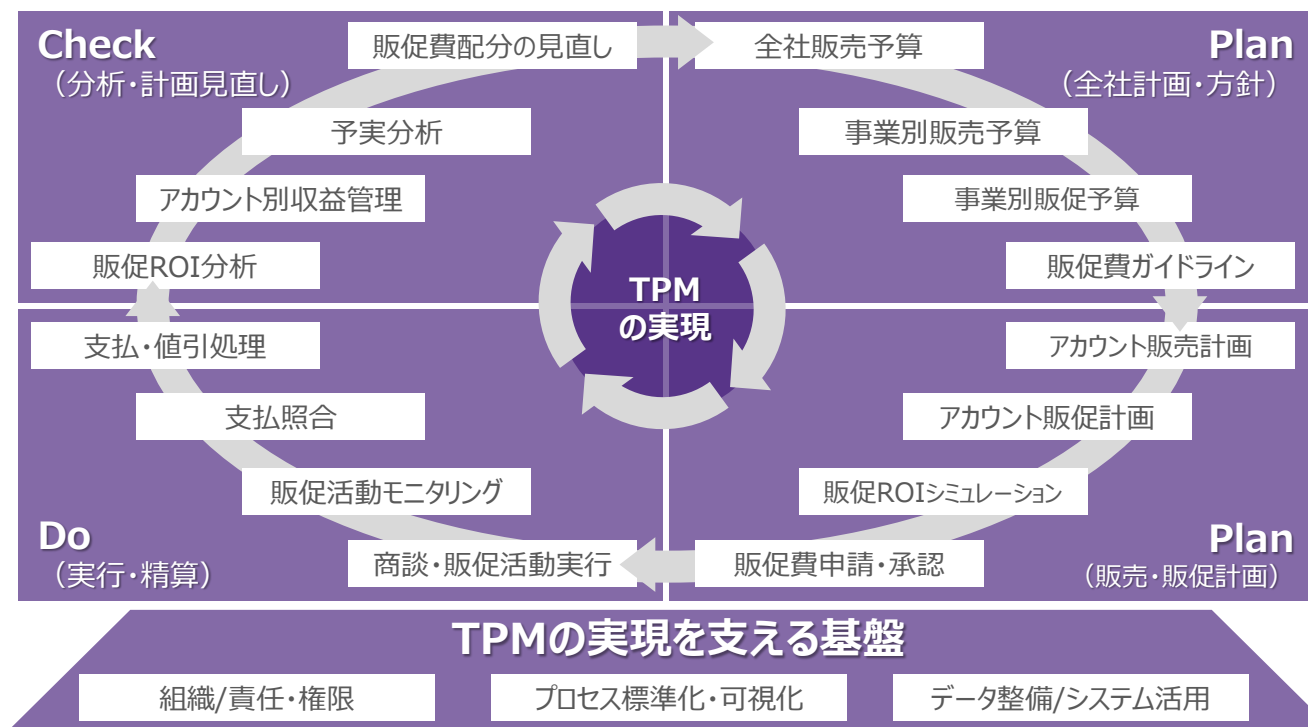
TPMの必要性

拡販・値引き競争が激化し、消費財メーカーの販促費の増大が発生しています。しかし、それに対してさまざまな課題があるために、アカウント収益の悪化や非効率な販促費の分配を招いています。



QUNIEが考えるTPMの実現イメージ

販促費を拡販のための「投資」と位置づけた上で、損益レベルのアカウント計画策定、実行管理、投資対効果分析およびそれに基づく、計画見直しのPDCAサイクルを整備することが重要です。



TPMの実現に必要なこととQUNIEのサービス

QUNIEはTPMの実現に向けて、消費財業界およびビジネスコンサルティングの多数の経験や知見、ならびにNTT DATEグループのネットワークを利用したソリューション提案から構築までトータルサポートを提供いたします。

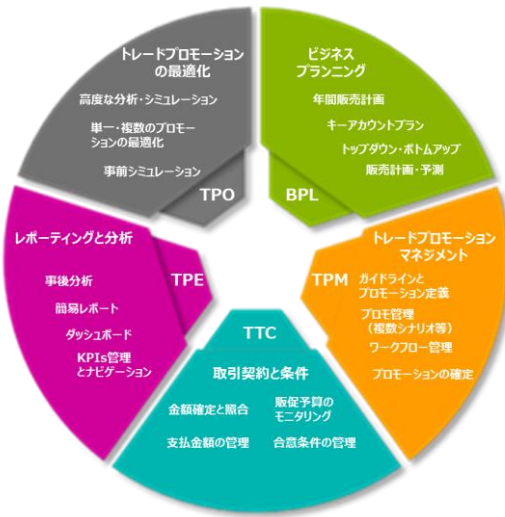
QUNIEの強み

消費財業界の 経験・知見の提供	消費財業界のベストプラクティスやトレンドの提示およびそれらをインプットにした「将来像」の定義
ビジネスコンサルティング の知見と方法論	- 業務コンサルによる業務・課題分析および業務設計の支援 - 業務標準化や可視化に向けた効率的な方法論の活用
ソリューションの 提案力・体制構築	NTT DATEグループのネットワークを活用した推奨ソリューションの提案・体制構築

参考：ソリューション紹介（データ整備/システム活用）

Kantar Consulting社のXTEL TPMソリューションは、販売計画の立案からプロモーションの管理、分析に至るまでプロモーションの最適化に向けて、TPMプロセスを一気通貫で支援可能なものであり、欧米・北米中心に多数の導入実績があります。

TPMソリューション概要



ユーザーのベネフィット

-  プロモーション支出をコントロールできる
-  販売計画の精度を向上する
-  販売計画プロセスを一本化する
-  最も収益の高いプロモーションに注目する
-  プロモーションコストを最適化する

詳細は、以下のURLを参照

<https://consulting.kantar.com/our-capabilities/technology/trade-promotion-management/>

Kantar Consulting 社WEBサイト（英語）

株式会社 QUNIE

〒100-8101 東京都千代田区大手町2-3-2 大手町プレイス イーストタワー11F

TEL: 03(3517)2292 FAX: 03(3517)2293

Email: info@qunie.com <https://www.qunie.com>

Trusted Global Innovator

NTT DATA Group

NTT DATA