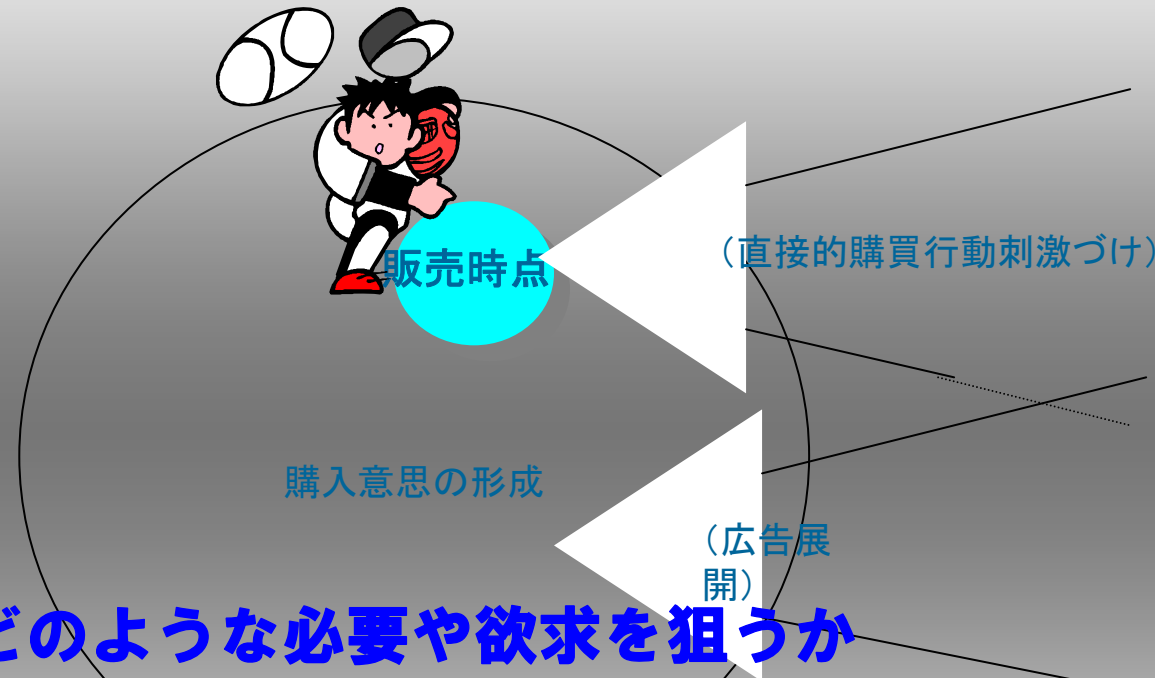


プロモ展開では、投下計画が重要



- 誰の、どのような必要や欲求を狙うか
- どのような、購買オケージョンに集中展開するか
- どのタイプの「買い場」で集中展開するか
- どの商品を戦略アイテムにするか
- どのエリアを、集中攻撃するか