

# サンプリングの宣伝方法

---



# サンプリングのメリット

---

- ・見込み客に直接商品を訴求できる。  
→見込み客が購入するための後押しができる。
- ・引換券やクーポン券を配布して、店頭でサンプル品と引き換える場合、サンプル品をきっかけに来店が促され、**集客アップも期待できる。**
- ・実際に店舗内を見てもらえるので、**その場で買い物をしてもらえるかもしれない。**
- ・キャンペーンやセールと組み合わせれば、**相乗効果が期待できる。**
- ・アンケート記入後にサンプルを渡す流れにすれば、**顧客情報を手に入れることもできる。**

など



# サンプリングのデメリット

---

- ・街頭や店頭で商品サンプルを配布する形式では、セグメントを正しく行わなければ配布コストだけがかかる。
    - ➔その商品の見込み客にふさわしい人を見極めて渡さなければ、サンプル品すら使ってもらえず、効果が期待できないから。
  - ・人の手で配布するのであれば、人件費もかかる。
  - ・実際に商品を配布するので、サンプリングを行う商材は小分けにできる化粧品や日用品、飲料、食品が中心となる。
- ※セグメント：ターゲットを何らかの指標に基づいて区切ったまとまり。

## まとめ

---

- ・ サンプリングの効果を高めるためには、事前のセグメントと配布エリア・配布数のプランニングにしっかり時間を割く必要がある。
- ・ 使える商材は限られるが、売り出したい商品がサンプリング可能なら、あまりコストをかけずに始められる。

