

営業支援のマックスが店頭で売れるを創る

ラウンダー・店頭販促・推奨販売で、売上拡大に貢献!



4つの店頭課題を解決



る営業や売り場づくりのための店頭支援活動をおこなうビジネスに日本でもいち早く着目し、プロフェッショナル業務として手掛けている。店頭から消費者に対してプロモーションできることが強みであり、消費者の動向に沿った様々なアプローチで潜在的なニーズに対応可能。
全国網羅の

小売店データベース

また同社は店頭活動を行うラウンダーからの現場情報と各小売/量販店のWeb情報から、よりリアルな店舗データベース(商品名「流通データ店長」)を開発し、今月発売した。本商品を活用することで、種類の異なる流通企業のデータや消費者の嗜好行動、トレンド、店頭で得た知見などの分析機能も果たし、ユーザーが求める店舗関連情報を多角的に取得可能にする。

マックスは誰よりも「買い物の現場」を知るプロフェッショナルとして顧客企業の売上や経済活性化に貢献している企業だ。

マックスは「売れるを創る」ことを使命とし、店頭起点で売りの課題解決や消費財メーカーの売上拡大に貢献するインスタアソリュート・ソリューションである。

商品が売れるための環境の変化が進み、店頭での課題も増え続けているなか、顧客企業からパートナーとして求められることは「売上をいかに上げるか?」であり、成果と斬新なアイデアを常に要求

されている。同社は店頭という現場から消費者の心を掴む仕掛けや戦略を提案し、販売数アップに貢献している。

店頭における販売促進業務のすべてを解決

同社は店頭こそが購買に最も影響を与える場所と考え、全国に店頭マーチャントライジング支援の専属ラウンダーを二千名規模で配置している。小売/量販店に対す

株式会社マックス

<https://www.macs-agcy.co.jp>