



**L&M**  
Love and Marketing

株式会社 L&M  
会社案内

## ご挨拶

膨大な商品の中からお客様に選ばれる商品とは？

商品の魅力はもちろんのこと、その商品が際立って目につき、販売員も自信をもってお勧めできる商品こそが、選ばれる商品と言えるでしょう。

商品は良いのに市場から姿を消してしまう商品は星の数ほどあります。私達は、商品の魅力をお客様にタイムリーかつ正確にお伝えするために、企画から運用までをプロの視点でお手伝い致します。

販売戦略の立案から、プロモーションの企画、そして販売活動に至る一連のプロセスを一貫して運用し続けることで、商品は輝き続けます。

貴社の大切な商品を私達に託してみませんか？

株式会社 L & M  
代表取締役 高橋 朱観

## 会社概要

■商号	株式会社 L&M	■事業内容	
■所在地	〒105-0004 東京都港区新橋2-5-6 大村ビル7F TEL 03-6206-1292	■URL	<a href="http://l-am.co.jp/">http://l-am.co.jp/</a>
■代表者	代表取締役 高橋 朱観	■主要取引先	日本マイクロソフト株式会社 株式会社アイエムエフ 株式会社タイムリー 株式会社クロノスジャパン 東芝コンシューママーケティング株式会社 (その他多数)
■設立	2011年7月		
■資本金	500万円		
■従業員数	30名 (内パートナー社員15名)		



- ・ JR 新橋駅 日比谷口 (S L広場) より徒歩2分
- ・ 東京メトロ 銀座線新橋駅 6番出口より徒歩2分
- ・ 都営地下鉄 三田線内幸町駅 A1番出口より徒歩2分

# Rounder

## ラウンダー ～貴社商品のエバンジェリスト（伝道師）～

単に商品を卸すだけの流通会社任せでは商品は売れません。量販店の販売スタッフに直接折衝し、商品のトレーニングを行い、定期訪問で徐々に売り場を確保、拡大していくのが、ラウンダーの使命と考えています。

- 店舗交渉 取扱拡大のために、店舗とラウンダー展開、店頭販促の交渉を行います。
- 売り場の確保と維持 売り場でお客様の目につきやすい位置を確保し、定期巡回により維持します。
- 販促物の設置 商品の存在を際立たせる販促物を売り場に設置します。
- 競合調査 同一ジャンルの競合商品を含めた、お客様の購買動向をヒアリングします。
- レポートニング 上記の調査内容や動向を定期的にレポートとして、貴社にフィードバックします。

# Event

## イベント企画・運営 ～売り場を盛り上げる～

待ち受けるだけの販売ではなく、時には仕掛ける。そんな時、最も効果があるのがイベント。まずはどんなテーマで仕掛けたいかお聞かせ下さい。テーマを膨らませ、より魅力的なイベントに仕上げる自信があります。企画立案から運営までをサポートするプランナー、ディレクター、MCなど貴社に最適なスタッフを揃えてお待ちしております。

- プランナー 貴社の課題をお聞きし、店舗でのイベントを企画立案します。必要となる販促物やイベント仕器等も洗い出し、ご予算に合わせてプランニングします。
- ディレクター スケジュール調整・イベント準備搬出入・イベント当日の運営まで全体を指揮統括します。
- ナレーター&MC イベントにおける店頭でのナレーションや司会進行を担当します。商品分野、シチュエーションに合わせて最適なスタッフをアサインします。
- コンパニオン イベントに彩りを添えるコンパニオンスタッフをアサインします。

# Sales Promotion

## 販売支援 ～現場力を最大化～

現場力。足りていますか？販売促進から販売に至るプロセスの締めくくりは、クロージングにあります。貴社がもし膨大な人材採用コストを掛け、雇用に関わる様々なコスト・リスクにお悩みでしたら、弊社にお任せ下さい。弊社の販売支援スタッフが現場を守ることで、貴社は本来のコアな業務に専念いただけます。

- 家電量販店スタッフ 商品販売のクロージングの場である店舗にて、販売員と協力して、直接接客を行い、貴社商品を販売へと誘導します。
- 携帯ショップスタッフ 携帯ショップでは多様な商品を多様な契約形態で販売するスタッフが必要です。必要な時期や時間帯に合わせて、店舗の販売力を最大化します。

# Data Analysis

## データ分析 ～顧客の購買動向を見える化～

実行したら結果を見る。結果を見たら要因を探る。  
販売の結果の数字だけをどんなに眺めても、その結果を導いた要因はなかなか見えてこないものです。  
専任のアナリストは、単なる集計だけではなく、データを様々な視点で分析し、お客様の傾向や購買動向をレポート致します。

### ダッシュボード

現在の販売状況を貴社のKPIで、いち早くキャッチ、社内情報共有基盤を確立し、数字に敏感な組織づくりに寄与します。

### 商品分析

商品の販売動向について、時期、顧客層、購入順などをキーに分析していきます。ABC分析やバスケット分析なども併用しながら総合的に分析します。

### 顧客属性分析

性別、年齢、地域など、顧客層がどのように変化しているかを分析、顧客のセグメント化することで、顧客本位のマーケティングを展開できます。

### RFM分析

顧客をR（最終購買日）、F（購買頻度）、M（購買金額）の指標でランク化し、見込客からロイヤル顧客に至る顧客の成長プロセスを見える化します。

以上のような分析を専用の分析ソフトウェアを駆使して、定期レポート化し、販促の企画立案をサポート致します。

# Past Record

## (株)L & M受注実績一覧(2011年7月～)

弊社のこれまでの信頼を築き上げてきた数々の実績をご紹介します。

- ・NTTフレッツ販売応援業務委託各種受注
- ・ギガスケーズデンキ(株)パソコン春モデル発売記念イベント受注
- ・コード&メジャー社日本販売総代理店業務受注
- ・東芝(株)Dynabook新モデル発売記念Microsoftコラボタッチ&トライイベント受注
- ・東京モーターショーナレーター業務受注
- ・日本Acer(株)新モデル発売記念イベントMC業務受注
- ・日本マイクロソフト(株)PIPC事業部 ラウンド業務委託受注（全国約380店舗）
- ・日本マイクロソフト(株)リテール事業部 Windows 7 発売記念イベント受注
- ・日本マイクロソフト(株)PIPC事業部Office2010発売記念イベント受注
- ・日本マイクロソフト(株)リテール事業部Windows8発売記念イベント受注
- ・日本マイクロソフト(株)PIPC事業部新しいOffice2013シリーズ発売記念イベント受注
- ・ライトエアー社空気清浄機販売応援業務委託受注
- ・東芝歳末総合フェアPCブースキャンペーン MC,CO,販売業務受注
- ・うるのん ウォーターサーバー販売促進業務（催事場）受託
- ・他各メーカー新発売イベント、キャンペーンコンパニオン、ディレクター MC派遣業務多数受注

お仕事をお探しの方、人材をお探しの方は下記までご連絡お願いいたします。



企業様向けお問い合わせ

第一営業部 担当 榎本

Mail to : [info@l-am.co.jp](mailto:info@l-am.co.jp)

お電話でのお問い合わせ  
03-6206-1292（平日10時～18時）