

販売・回収・在庫不要！
新しい健康ビジネス

蓄積された経営資源の有効活用

代理店様向けご提案資料



株式会社 **日本トリム**

www.nihon-trim.co.jp

東証プライム:コード6788

H₂
電解水素水で
ウォーター
ヘルスケア

コンセプト

超高齢・少子化社会をおかえた現代。人間のカラダの約70%をしめる最も大切な水。この水を「おいしいだけでなく、カラダによい水」にかえ、人々の健康づくり、QOL(Quality Of Life)の向上に役立てることを目的としています。

戦略

【貴社】

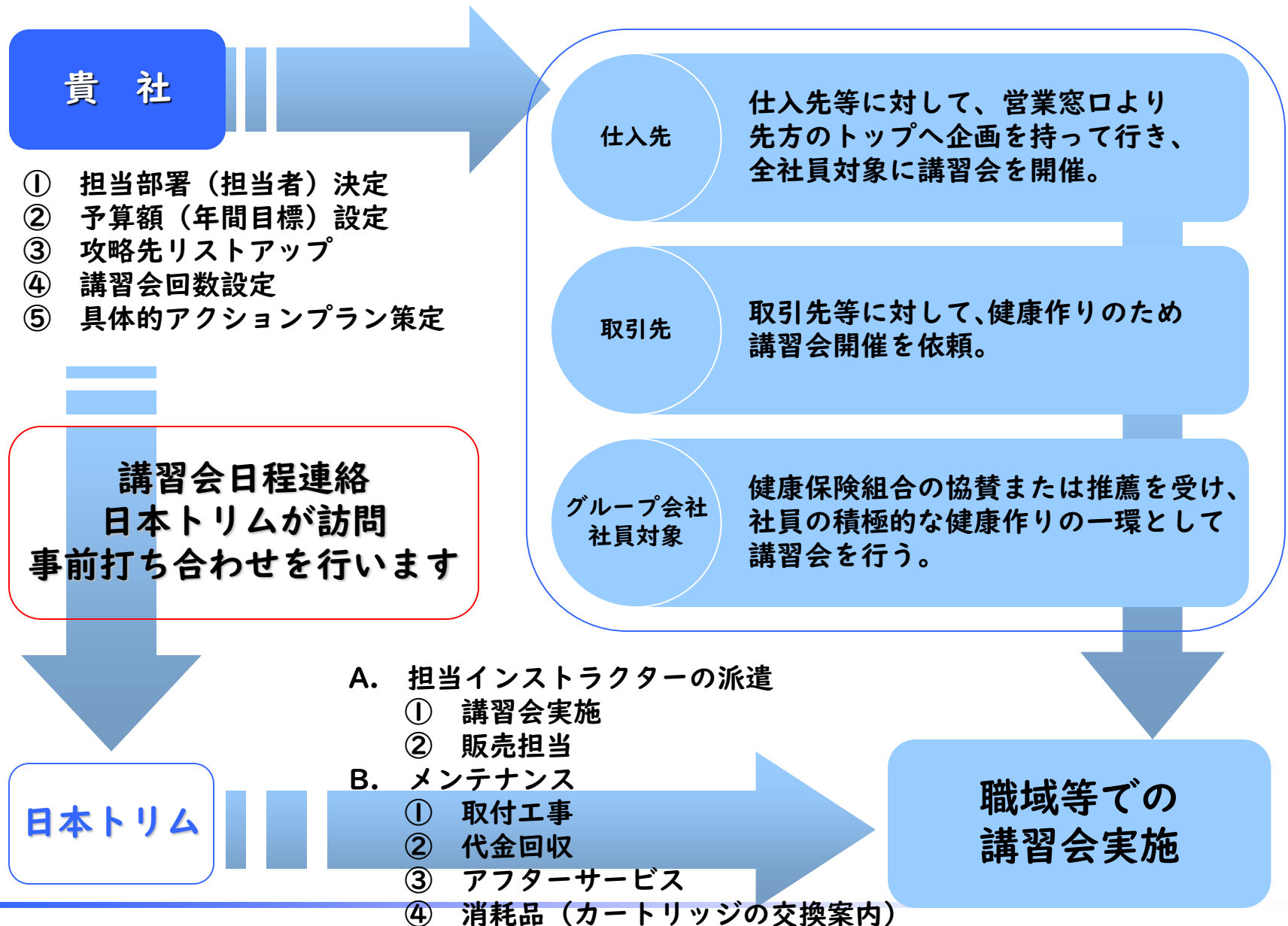
1. 目標設定
2. 専任部署（担当者）決定
3. 販売計画策定・社内体制整備



【日本トリム】整水器市場シェアNo.1※としての、40年以上の実績に基づく、貴社に最適な販売計画立案のお手伝い。エンドユーザーへの販売、設置、回収、アフターサービスまでをトータルでご提案します。

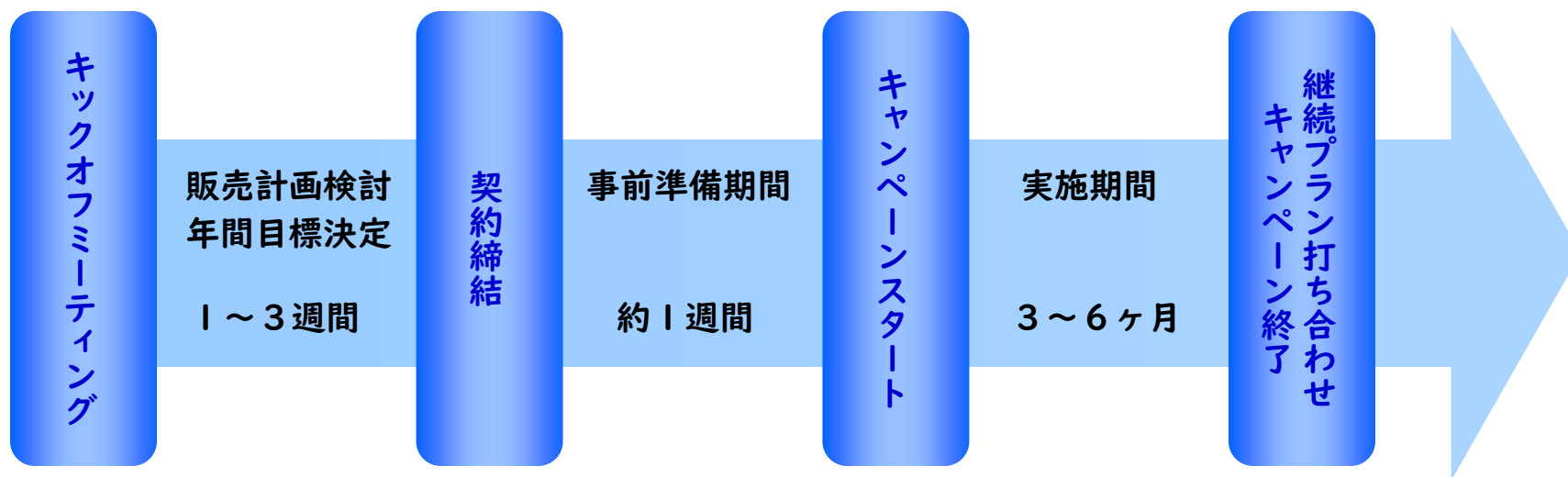
※2019年度整水器市場 同器本体におけるメーカー出荷金額ベース、シリーズ製品合算値
株式会社矢野経済研究所調べ 2021年6月現在

※本調査結果は、定性的な調査・分析手法による推計である。



スケジュール

決定からスタートまで、迅速に展開いたします。
営業成績上乘せのためのキャンペーン等企画提案させて頂きます。



「講習会販売方式」

日本トリムの「水と健康を考える講習会」は、現在までに、全国約47万回開催させて頂き、のべ約153万世帯のユーザーにご愛用頂いております。（2021年3月現在）

【貴社側】自社内、お取引先様などにて、30分から1時間の講習会を設定下さい。

講習会は日本トリムの専任インストラクターが、担当させて頂きます。

水と健康の関わりについての講習会、整水器の説明から販売、お取り付け、お客様からの代金回収、アフターフォローなども全て日本トリムグループが行います。

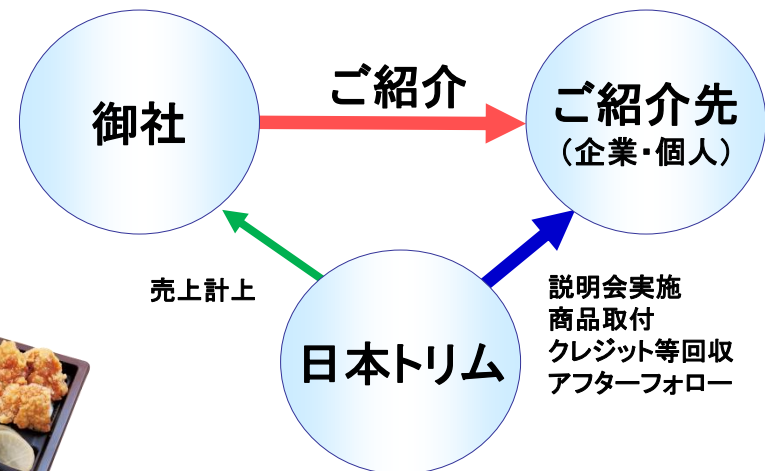


講習会イメージ

電解水素水で
調理されたお弁当付！



※イメージ



※お取引イメージ