

最終プレゼンテーション

ロート製薬ファン拡大のための
プロモーション企画



テーマ

ロート製薬上野テクノセンターの隠れた魅力を発信する

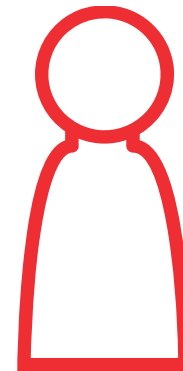
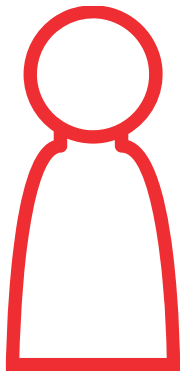


ロートの魅力とは

会社の雰囲気

市場のひろがり

商品へのこだわり



課題点

製薬会社へのイメージ+知らないものへの先入観

興味を持たれづらい

興味を持ってもらう**きっかけ**がいる



まずは多くの若者の視界に入り、
興味を持つきっかけをつくる

もっと知ろうとしてもらうことが必要

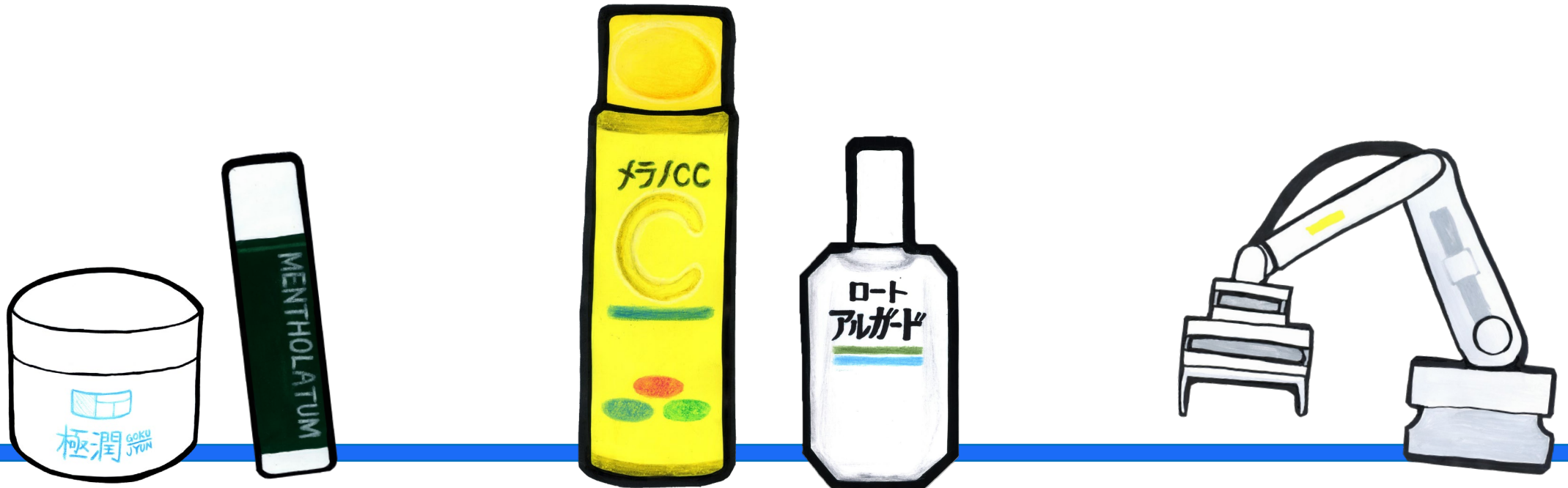
「もっと知ロート」

企画

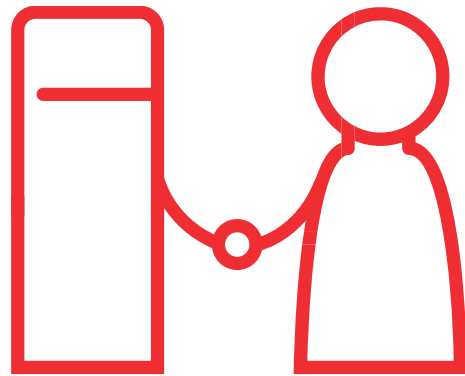
動画広告による
プロモーション

概要

商品が主人公となる
ストーリー性のあるPR動画



商品を主人公にするメリット
企業としての魅力を伝えやすい



商品は知っていても
ロート製薬という企業について詳しく知らない

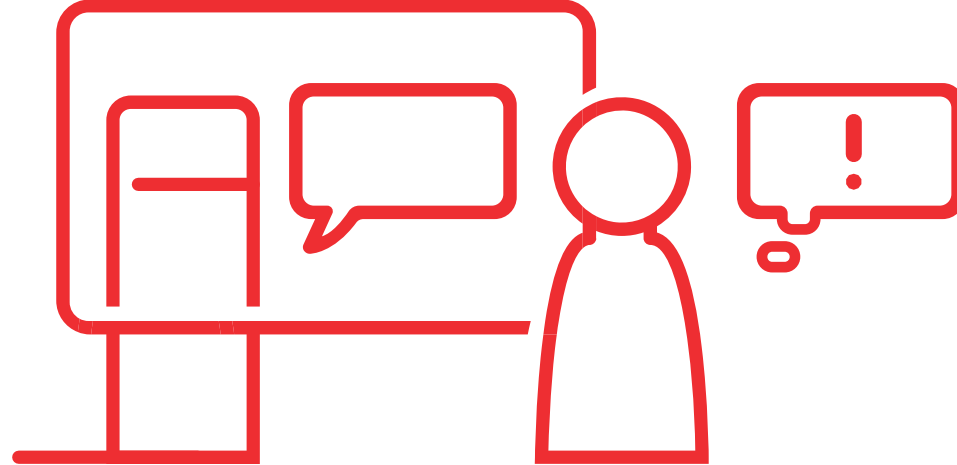


興味を持ちづらい・親しみが無い



よく知っている商品 目に止まりやすい

+物が喋るといふ状況に興味を惹かれる



動画内容

会社の雰囲気	社内エピソード ロートネーム、福利厚生など
市場のひろがり	時事ニュース 商品認知度、ロート製薬の身近さなど
商品へのこだわり	制作秘話 商品の独自性、商品愛など

熱量の伝わるストーリー

動画シリーズ

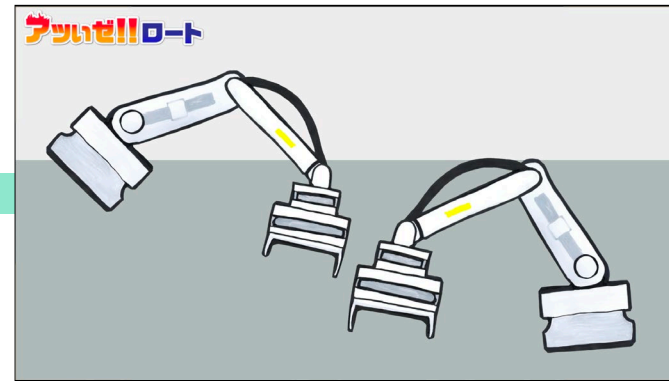
アツいぜ!!!
スタート

アツいぜ!!! ロート

アツいぜ!!!
ロート

本日のメニュー

ラブだぜ！ロート

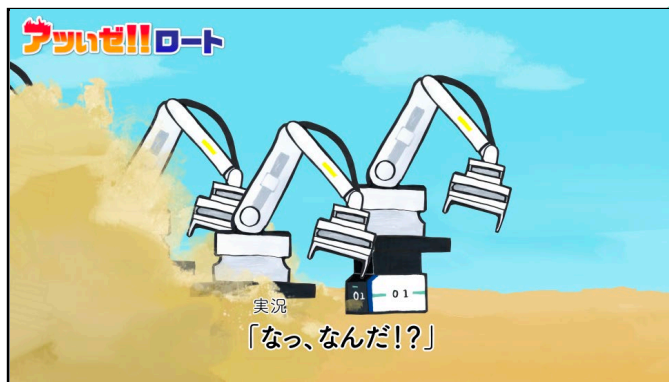


アツいぜ!!! ロート

アツいぜ!!!
ロート



つくるぜ！ロート



動画のシリーズ展開

例…

行くぜ!! ロート 商品ができてから届くまで

守るぜ!! ロート 健康への熱意

歩くぜ!! ロート ローとポイントと万歩計システム

PR方法

工業系大学へのサイネージによるPR



購買時の消費者へのPR

POP・商品シール
薬局のサイネージ



まとめ

ロート製薬という企業に
親しんでほしい！

ご清聴ありがとうございました

