

厳しくなる一方の薬事法によるヘルスケアビジネスの広告規制。  
だからこそ逆に、薬事法上言える商材を持っていれば、言えない  
商材で脱落していく他社を尻目に、言える商材で年商100億が  
狙えます。

当会ではこういう戦略を「薬事法マーケティング」と呼び、商材提  
供とマーケティングコンサルを行っています。

薬事法マーケティングのお問合せ、商材希望の方は [info@yakujihou.com](mailto:info@yakujihou.com) 「斉藤」まで

< 商材のご紹介: Quick Look >

\* 言える商材で100億、200億

. 医薬品

. 医薬部外品

. 化粧品

. 雑品

薬事法マーケティングのお問合せ、商材希望の方は [info@yakujihou.com](mailto:info@yakujihou.com) 「斉藤」まで

\* 言える商材で100億、200億

血糖値のトクホ「豆鼓エキス」:メディアレーション1を超えるインフォーマーシャルで年商100億に向けて奮進中

薬用化粧品「プロアクティブ」:インフォーマーシャル中で6年で年商200億

もっと詳しい情報が欲しい方は <http://www.yakujimahou.com/> をご覧下さい。

## . 医薬品

### 1. 次のような医薬品を紹介できます(いずれも3類で通販可能)

代謝異常、糖尿病、心筋梗塞、動脈硬化、脳溢血、肝機能障害

高コレステロール

シミ解消

ニキビ解消

関節痛

生理不順

利尿

円形脱毛症

### 2. 医薬品を販売するには免許が必要ですが、その点もアドバイスします。

薬事法マーケティングのお問合せ、商材希望の方は [info@yakujihou.com](mailto:info@yakujihou.com) 「斉藤」まで

## . 医薬部外品

1. 次のような医薬部外品を紹介できます。

便秘...当社クライアントはこの商材でメディアレーション 0.8 を獲得しています。

新コンセプト育毛剤...「柑気楼」は200万本を突破

二日酔い

2. 部外品販売は誰でもできます。通販もOKです。

薬事法マーケティングのお問合せ、商材希望の方は [info@yakujihou.com](mailto:info@yakujihou.com) 「斉藤」まで

.化粧品・雑品

現在選定中