



INFORMATION



プライベートブランドを開発して物販を強化したい 美容クリニック・エステサロンの経営者様へ

美容クリニックやエステサロンにおいて、化粧水や美容液などのプライベートブランドのコスメを開発して販売をする先生が増えてきました。「物販を強化することで生産性を向上したい」「顧客満足度を高めたい」といった理由で開発をしたものの、思うように販売ができずにいる美容クリニックやエステサロンが多いのも事実です。

そんな中、全国にはプライベートブランドコスメの物販に成功している先生もいらっしゃいます。ある美容クリニック様では、開発したOEM美容コスメの物販を毎月、前月対比250%ペースで増やしています。成功のポイントは「戦略的な商品開発」と「Web通販」です。この美容クリニック様ではWeb通販の専任者0名、販促費0円ですが、SNSを活用してWeb通販サイトでの物販を増やしています。

美容クリニックやエステサロンのプライベートコスメ物販は、商品開発におけるポイントをしっかりとおさえ、対面での提案だけでなく、Web通販も活用することで年商10億円を狙うことも可能です。

既に成功している同業者の成功事例から学ぶことが、成果を出す最短ルートです。船井総研では、コスメWeb通販の実行支援を通じて体系化したWeb通販参入のポイントや、商品開発の成功事例をご紹介しますセミナーを開催します。物販を強化したい先生はぜひご参加ください。

追伸 当セミナーは、美容クリニックやエステサロン向けにWeb通販のいろはをお伝えするのではなく、先生の想いを反映した商品開発や生産性向上のための戦略をお伝えする企画になります。担当者様だけのご参加では内容にご満足いただけないかもしれません。今後の経営戦略を描きたい経営者様のご参加を心よりお待ちしております。

物販強化のためのコスメ開発&通販参入セミナー

【お問い合わせNo. S081797】

対象

美容内科

美容外科

美容皮膚科

エステサロン

開催日時: 2022年2月 3日(木) 16:00~18:00 (ログイン開始 15:30より)
2022年2月20日(日) 10:00~12:00 (ログイン開始 9:30より)
2022年2月24日(木) 10:00~12:00 (ログイン開始 9:30より)
2022年2月27日(日) 10:00~12:00 (ログイン開始 9:30より)

開催方法: オンライン開催

下記課題を感じる経営者様はぜひ当セミナーをご活用ください

- ① プライベートブランドを開発して物販を強化したい
- ② 既存顧客に対して提案する品質の高い商品を開発したい
- ③ クリニックやサロンの生産性を向上する手段を模索している
- ④ プライベートブランドを開発したが、現状は思うように売れていない...
- ⑤ プライベートブランド開発に興味を持っているが、思うように売れるか不安がある

セミナーでご紹介するクリニックの成功事例

専任0名・販促費0円で美容コスメ通販販売額が毎月250%アップ

自社で開発したOEMの美容コスメでWeb通販に新規参入！専任者0名・販促費0円でSNSを活用して見込み客3,000名を獲得！コスメ販売が毎月前月対比250%ペースで増加中！

講座内容

第1講座『売れるプライベートブランド開発の進め方』

株式会社船井総合研究所 ECグループ シニアコンサルタント 日坂 大起

- ・ 商品開発を外さないポイントは”売れ筋商品のリプレイス”
- ・ 失敗しない3つのプライベートブランド開発パターン
- ・ 先生の想いと消費者ニーズが合致する商品開発の進め方

第2講座『年商10億円を目指す！コスメWeb通販参入の進め方』

株式会社船井総合研究所 ECグループ シニアコンサルタント 日坂 大起

- ・ 年商10億を目指すかを決定づけるサイトコンセプトの決め方
- ・ 売れる通販サイトを作るために必要な顧客の思想・行動分析
- ・ LINEを活用した24時間オンライン接客を自動で行う仕組み
- ・ 最短で年商10億円を目指す！コスメWeb通販の年商別売上アップ公式
- ・ 通販経験者0人から描く！年商10億達成までのWeb通販事業の戦略

お問合せ

物販強化のためのコスメ開発&通販参入セミナー

主 催:株式会社船井総合研究所

船井総研セミナー事務局

<e-mail: seminar271@funaisoken.co.jp>

お問い合わせNO.S081797

※お問合せの際は「セミナータイトル・お問合せNO・お客様名」を明記のうえ、ご連絡ください

美容クリニック・サロンのコスメ開発&通販成功レポート

船井総研が「美容クリニック」「エステサロン」様のコスメ開発や、Web通販サポートの現場でルール化したノウハウや成功事例をご紹介します。ご案内をさせていただいたセミナーでは、より詳しいプライベートブランド開発や通販のポイントについてご紹介させていただきます。

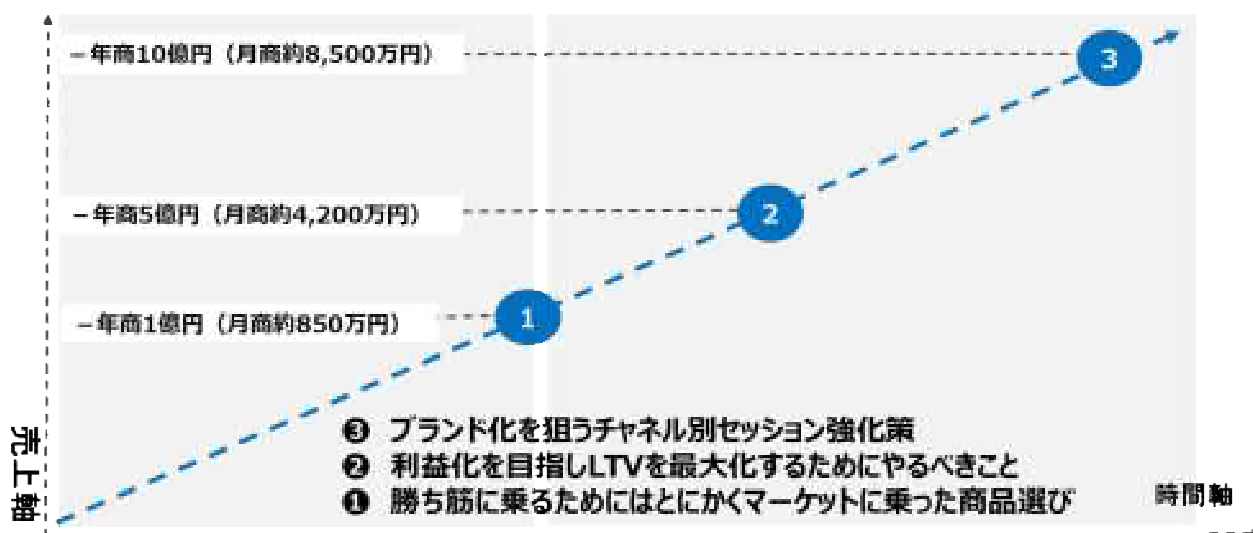
1 コスメWeb通販で年商10億円を目指すロードマップ

Web通販で年商10億円を達成されるまでに、多くの企業様では同じような壁を乗り越えてきました。成長をする過程で現れる”壁”と、その乗り越え方には共通点があります。現れる壁とその乗り越え方を知った上で、コスメWeb通販に参入することで、最短ルートで年商10億円に到達することができます。

第一の壁の乗り越え方 「勝ち筋に乗るために、とにかくマーケットに乗った商品選び」

第二の壁の乗り越え方 「利益化を目指しLTVを最大化する」

第三の壁の乗り越え方 「ブランド化を狙うチャネル別セッション強化」



2 月商別の最適な戦術でコスメ通販を最短距離で成長させる

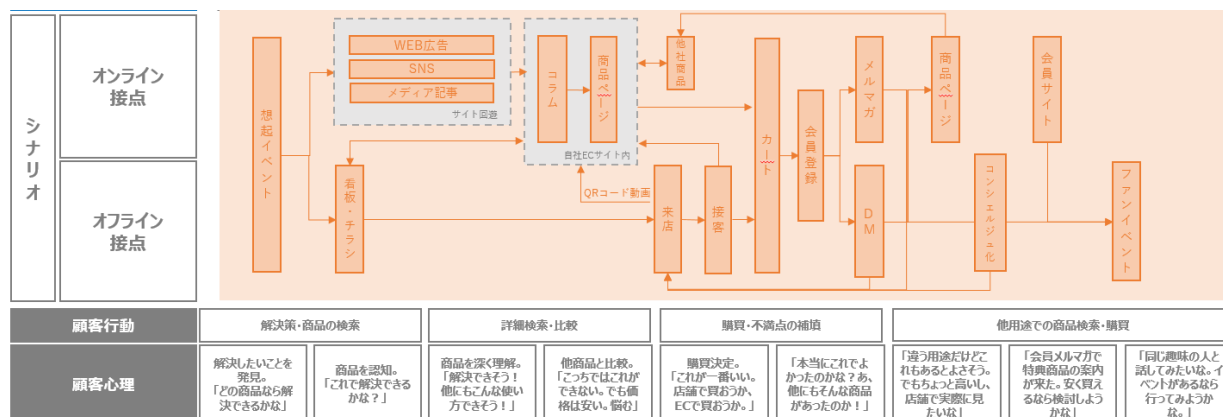
コスメWeb通販は、月商によって最適な戦術が変わります。「品揃え」「販促」「組織・人材」「物流」「バックヤード」「商品開発」など、様々な項目の月商別戦略をインストールすることで、最短距離でコスメWeb通販を成長させることができます。セミナーでは、先行する美容クリニックやエステの業績アップのプロセスをもとにルール化した月商別戦術をご紹介します。

項目	月商100万円未満	月商100万円～500万円	月商500万円～1,000万円	月商1,000万円以上
品揃え	定番商品を中心に、少量の新作商品を入れる	定番商品を中心に、少量の新作商品を入れる	定番商品を中心に、少量の新作商品を入れる	定番商品を中心に、少量の新作商品を入れる
販促	定番商品の販促	定番商品の販促	定番商品の販促	定番商品の販促
組織・人材	専任の担当者を1人配置	専任の担当者を2人配置	専任の担当者を3人配置	専任の担当者を4人以上配置
物流	定番商品の物流	定番商品の物流	定番商品の物流	定番商品の物流
バックヤード	定番商品のバックヤード	定番商品のバックヤード	定番商品のバックヤード	定番商品のバックヤード
商品開発	定番商品の開発	定番商品の開発	定番商品の開発	定番商品の開発

3 オンライン接客×Web通販で新たな提案方法を構築する

オンライン接客とWeb通販を組み合わせることで、過去最高のプライベートブランドコスメの販売を記録しているクリニックがあります。成功の秘訣は、リアルな場とWebを区別しないこと。クリニックやサロンの場だからこそできるPOP掲示や案内トークの良さと、Webだからこそできるお客様の好きな時間・場所で情報収集と購買ができるという良さを組み合わせ、新たなコスメの提案スタイルを構築します。

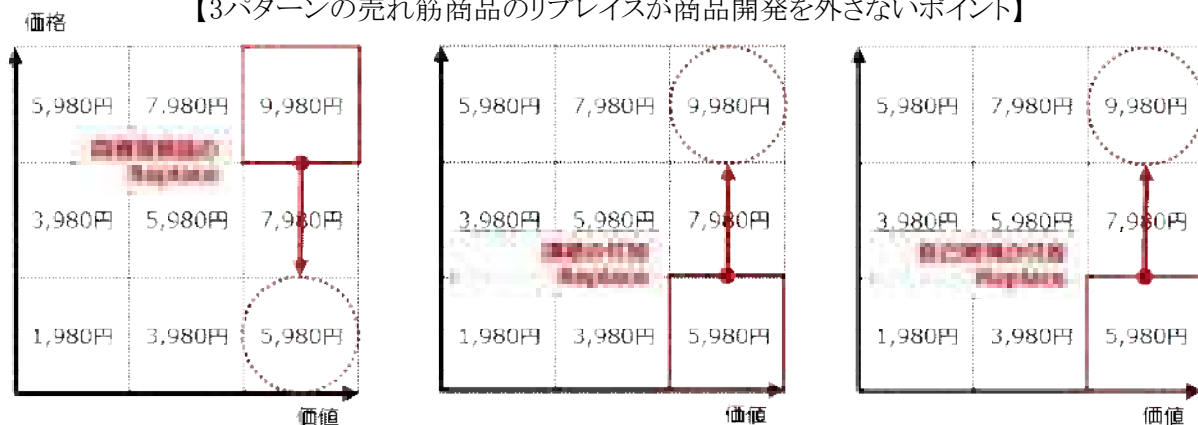
【オンライン接客×Web通販を組みあせた提案のシナリオ例】



4 売れるプライベートブランドを開発するための3つのポイント

コスメWeb通販で年商10億円を突破するためには、売れるプライベートブランドを開発することが必要になります。しかし、プライベート商品の開発にはリスクも付きまといます。想いを込めて開発をしてしまったばかりに、消費者ニーズに合わない商品が開発されてしまうのです。先生の想いと消費者ニーズが合致するプライベート商品を開発するための3つのポイントをご紹介します。

【3パターンの売れ筋商品のリプレースが商品開発を外さないポイント】



5 コスメ開発でよくある失敗パターン

プライベートブランドを開発したものの、消費者ニーズと合わずになかなか売れない…。そんなご相談を美容クリニック様やエステサロン様からよく伺います。失敗のよくある3つの理由は下記です。セミナーではどうすれば失敗を避けることができるかをお伝えします。

よくある失敗① OEM先を探してから作れそうなものを戦略なく作ってしまう

よくある失敗② 成分などの品質にこだわりすぎてしまい、高額商品になってしまう

よくある失敗③ 小ロット、低価格であること＝リスクが低いと考えてしまう

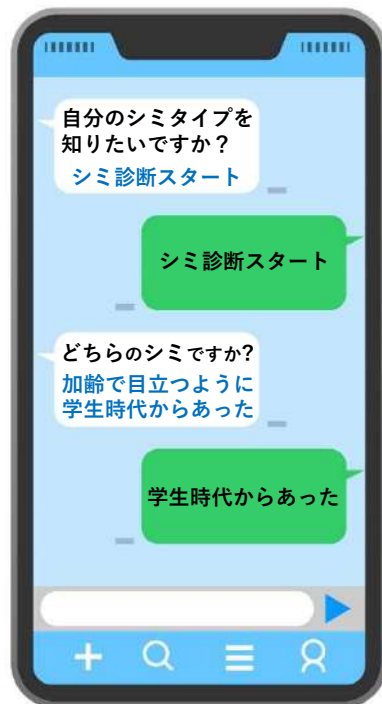
6 コスメ通販で必須のLINE接客構築法

コスメWeb通販において、LINE接客の導入は必須の項目と言えます。あるクリニック様では、LINEの自動接客シナリオを構築したことで、24時間最適な接客をLINEで行うことを実現！毎月、前月対比250%のペースで月商を増やすことに成功しています。通販サイトごとに最適なLINE接客シナリオを構築する方法をご紹介します。

【LINE接客のシナリオ構築】



【LINE接客の事例】



7 消費者の思想や行動を反映した通販サイト設計

自社が取り扱う商品を通販サイトに掲載するだけでは、コスメWeb通販事業を大きく成長させることはできません。消費者の「きれいになりたい」「コンプレックスを克服したい」といった想いや購買行動を考慮して、「トップページ」「商品ページ」それぞれに明確な役割を持たせ、購入に繋がりやすいWebサイトを設計します。

セミナーを主催する株式会社船井総合研究所について

中小・中堅企業を対象に専門コンサルタントを擁する日本最大級の経営コンサルティング会社。業種・テーマ別に「月次支援」「経営研究会」を両輪で実施する独自の支援スタイルをとり、「成長実行支援」「人材開発支援」「企業価値向上支援」「DX(デジタルトランスフォーメーション)支援」を通じて、社会的価値の高い「グレートカンパニー」を多く創造することをミッションとする。その現場に密着し、経営者に寄り添った実践的コンサルティング活動は様々な業種・業界経営者から高い評価を得ている。

船井総研オフィシャルサイト <https://www.funaisoken.co.jp>

【会社概要】

会社名	株式会社船井総合研究所
代表取締役社長	真貝大介
資本金	3,000百万円(2020年12月末時点)
所在地	大阪本社:大阪府大阪市中央区北浜4丁目4-10 東京本社:東京都千代田区丸の内1丁目6番6号 日本生命丸の内ビル21階
従業員数	800名(2020年12月末時点)

【大阪本社】



【東京本社】



ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

物販強化のためのコスメ開発&通販参入セミナー 開催概要 お問い合わせNo. S081797

オンラインにて開催

※全日程とも内容は同じです。ご都合のよい日時をお選びください。

日時・会場

2022年 **2月 3日** (木) 開始 **16:00** ▶ 終了 **18:00** (ログイン開始 15:30より) **お申込期限: 1月30日(日)**

2022年 **2月 20日** (日) 開始 **10:00** ▶ 終了 **12:00** (ログイン開始9:30より) **お申込期限: 2月16日(水)**

2022年 **2月 24日** (木) 開始 **10:00** ▶ 終了 **12:00** (ログイン開始9:30より) **お申込期限: 2月20日(日)**

2022年 **2月 27日** (日) 開始 **10:00** ▶ 終了 **12:00** (ログイン開始9:30より) **お申込期限: 2月23日(水)**

本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。
オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索

対象

美容クリニックの経営者様

受講料

一般価格 税抜 10,000円 (税込 **11,000円**) / 一名様
会員価格 税抜 8,000円 (税込 **8,800円**) / 一名様

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、セミナー開催4日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。なお、ご入金確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます。●ご参加を取り消される場合は、開催3日前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。
●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(ID: FUNAIメンバーズPlus)へ ご入会中のお客様のお申込に適用となります。

お申込方法

下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。受講票はWEB上でご確認いただけます。
または、船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)、右上検索窓にお問い合わせNo. 081797を入力、検索ください。

お問合せ



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

株式会社 船井総合研究所

船井総研セミナー事務局

<E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp>

TEL: 0120-964-000 (平日9:30~17:30) ●申込みに関するお問合せ: 藤野 ●内容に関するお問合せ: 日坂
※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください

お申込みはこちらからお願いいたします

開催日程によって期限が異なりますので、ご注意ください。

- 2022年2月 3日(木) オンライン開催 【申込締切日 1月30日(日)】
- 2022年2月20日(日) オンライン開催 【申込締切日 2月16日(水)】
- 2022年2月24日(木) オンライン開催 【申込締切日 2月20日(日)】
- 2022年2月27日(日) オンライン開催 【申込締切日 2月23日(水)】

