

INFORMATION

データを経営に活かし、OMO(ネットと店舗を融合させたマーケティング)で業績アップを実現したい事業者の皆様へ

小売業を営む皆様にとって「在庫問題」は、永遠のテーマではないでしょうか。在庫回転率、在庫日数、交差比率…etc。在庫関連の指標が「経営の重要指標」として設定され、データ分析及び改善アクション検討に、多大な工数が発生している企業も多いことでしょう。

一方で、「在庫問題？ウチの会社では特に問題は起きてないですね」「リアルタイムでほぼ自動的な分析&課題特定&改善施策立案までできる仕組みが確立できていますよ」といった、「こっそりと成功している企業」も、実はいらっしゃいます。

「苦戦企業」と「こっそり成功している企業」、その違いは、「多大な投資を掛けずとも、高精度のリアルタイムデータ分析&改善施策の抽出ができる」という事実を知っているかどうか？です。弊社船井総合研究所のお付き合い先では、複数の会社で「データドリブン経営」を実現し、在庫スコアを短期間で改善することに成功している企業がたくさんいらっしゃいます。

本セミナーでは、EC分野のコンサルタント×BIツール開発コンサルタント×店舗分野のコンサルタントによるコラボ体制にて、感度の高いEC事業者が取り組んでいる「在庫改善ソリューション」の事例を、さまざまな確度から徹底解剖の上、最短で在庫スコアを改善するために「今すぐ取り組むべき実践アクション」をご提案させていただきます。「在庫起点のデータドリブン経営」にご興味をお持ちの方は、是非この機会をお見逃しなく、ご活用くださいませ。

【メイン講師・コンサルタント プロフィール】

株式会社船井総合研究所 ECグループ ディレクター 大山 広倫

ネットショップと実店舗を融合させたビジネスモデル(オムニチャネル・O2O)のコンサルティングを手掛ける。「顧客体験(CX)と年間LTV(ライフタイムバリュー)との相関関係」に着目し、優良顧客を育成するのに必要な顧客体験を適切に提供するためのCEM (Customer Engagement Management)に基づいたデジタルマーケティング戦略を提案することで、多くのクライアントにおいて業績アップに貢献している。最近では、製品に関わる業界だけでなく、サービスに関わる業界でもコンサルティングを行っており、年々活動領域を広げている。
NewsPicks掲載記事 【現場発】業績を“V字回復”させた、デジタルシフトの極意
https://newspicks.com/news/4469937/body/?ref=user_191052

<主な講演実績>

2021年 6月 第95回(株)船井総合研究所 経営戦略セミナー／DX戦略
2021年10月 JAPANマーケティングweek関西/広告効果測定／DX戦略
2021年10月 ファッションワールド東京/コロナ禍における消費者行動の変化
2021年11月 2022年度版時流戦略・提言セミナー／DX戦略
2022年10月 ファッションワールド東京2022秋 /消費者動向変化を捉え脱コロナ戦略を!

<主宰および担当勉強会>

(株)船井総合研究所 カスタマーエクスペリエンス研究会(通称CX研)
日本オムニチャネル協会 EX部会 サブリーダー



”在庫”起点データドリブン経営で、高収益化！手法公開セミナー ～「店舗」と「ECサイト」を、半年で劇的変化させた事例も交え、解説！！～ 【お問合せNo. S093368】

開催日程： 2022年12月 22日(木) 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の皆様はぜひ当セミナーをご活用ください

- ✓ 取扱い品目が多すぎて在庫の管理がしきれていない
- ✓ 結果、売上ロスが発生している/管理コストが高くなってしまっている
- ✓ 発注業務を勘と経験に頼ってしまっている…
- ✓ 結果、ベテランでないとできない業務になってしまっている
- ✓ データドリブン経営(勘に頼らない根拠に基づく経営)を実現したい
- ✓ OMO(ネットと店舗を融合させたマーケティング)で業績アップを実現したい

講座内容

第1 講座

今が分かれ目！ 在庫起点の“データドリブン経営” こそが「勝てる戦略」な理由



株式会社船井総合研究所 ECグループ ディレクター 大山 広倫

- ▶ 提言：在庫からはじめるデジタル時代の成長戦略
- ▶ 在庫管理を起点にしたDX推進が、「一番成功確率を高める」という事実
- ▶ マクロな視点(DX)で、ミクロ(在庫)で動く
- ▶ 在庫改善⇒EX高まる⇒CXへ⇒(結果)DXへ

第2 講座

在庫データを生かせば、こんなに利益が生み出せる！ 実践事例大公開(店舗とECサイトが、半年で劇的変化した訳とは？)



株式会社船井総合研究所 事業イノベーション支援部 チーフコンサルタント 丹羽 英之

- ▶ 知っている会社は実践している「超ローコスト&高精度」な在庫管理方法
- ▶ 「最新管理手法×船井流マーケティング手法」の掛け算だから、成果が上がる
- ▶ 「店舗」と「ECサイト」を、半年で劇的変化させた、具体的手法をご紹介
- ▶ 船井流Point①：売れるモノを売れるタイミングで用意するための、シンプルな方法...etc

第3 講座

データドリブン経営・更なる高みに到達せよ！ 在庫データ ×顧客データの融合が生み出す「高収益化インパクト」とは？



株式会社船井総合研究所 ECグループ ディレクター 大山 広倫

- ▶ 「データドリブン経営」を更なる高みにもっていくPointが「顧客分析」の付加
- ▶ 商品・顧客・販売チャネルからの購買ルート分析で顧客の行動とLTVが見える化される
- ▶ 在庫データと顧客データが連動したときに、大きな高収益化インパクトが生み出される
- ▶ 脱「経験と勘」！データドリブン経営の実践効果とは？

第4 講座

データドリブン経営を導入するための“最短ストーリー”



株式会社船井総合研究所 事業イノベーション支援部 マネージングディレクター 吉田 創

- ▶ 「ただBIツールを導入するだけ」では、成果は生まれない…
- ▶ 「EC」×「BIツール」×「店舗運営」の3要素を融合させよ！
- ▶ データドリブン経営・導入に向けた設計図をご紹介
- ▶ 「成果に繋げるデータドリブン経営」実践のための必要組織とは？
- ▶ 「すぐに成果を出したい企業」に向けて

お問合せ

”在庫”起点データドリブン経営で、高収益化！手法公開セミナー
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＞

お問合せNO. S093368

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

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。

”在庫”起点データドリブン経営で、高収益化！手法公開セミナー・開催概要

お問い合わせNo. S093368

オンラインにて開催

日時・会場

2022年 **12月22日** (木) 開始 **10:00** ▶ **12:00** 終了 (ログイン開始 9:30より)

本講座はオンライン受講となっております。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

お申込期限: 12月16日(金)

クレジットカード払いの場合は12月18日(日)までお申し込みいただけます。
ただし、満席などで期限前にお申込みを締め切る場合もございます。お早めにお申込みください。

対象

店舗・ECでデータドリブン経営を実現したい経営者・経営幹部の方

受講料

一般価格 税抜 5,000円 (税込 **5,500円**) / 一名様

会員価格 税抜 4,000円 (税込 **4,400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。尚、ご入金が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場合がございます。
- 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いたします。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(旧:FUNAIメンバーズPlus)へ ご入会中のお客様のお申込みにも適用となります。

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上でご確認ください。
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. 093368を入力、検索ください。

お問合せ



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: 吉田

※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

株式会社船井総合研究所

お申込みはこちらからお願いいたします

決済方法によって期限が異なりますので、ご注意ください。

以下申込URLまたは右記のQRコードよりお申し込みください。

<申込期限>

■ 銀行振込 12月16日(金)

■ クレジットカード払い 12月18日(日)

■ 申込URL <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/093368>

