



INFORMATION



通販の売上をメインの柱に育てたいとお考えの アパレル企業の経営者の皆様へ

コロナショックによって私たちの生活は大きく変わり、アパレル業界も大きな影響を受けました。2020年の1世帯あたりの「衣類・服装雑貨」の年間平均支出は116,008円となり、前年比マイナス18.1%と大幅減少でした。外出自粛やステイホームによる需要減少、店舗の営業自粛によってアパレル業界では製造・卸・小売すべての業態において厳しい状態が続いています。

そのような中、全国には過去最高の業績を記録しているアパレル企業があるのも事実です。コロナ禍でも業績好調なアパレル企業は何をしているのでしょうか？ポイントは、販売の主戦場が店舗からWebへ移ったことへの対応ができたか、そしてデータを活用しながらコロナ禍でも売上を落とさないための施策を打ち出しできたか否かです。実は通販での販売は、前年と比べて16%増加しています。コロナ禍でも好調なアパレル企業の共通点は、通販に対応していたこと、そしてデータから既存顧客のLTVを向上するための施策や効率的な在庫管理を導き出すなど、うまくデータを使っていることです。好調なアパレル小売業では店舗スタッフがSNSを活用してオンライン接客を行い、通販サイトに繋げて購入をするスキームを構築しました。好調なアパレル製造・卸売業は、製造機能を活用して売れる商品開発を行い、直接消費者に商品を販売をするスキームを構築しています。

このような非常事態においては、既に成功している同業者の成功事例から学ぶことが即時業績回復に役立ちます。船井総合研究所ではアパレル企業への通販の実行支援を通じて体系化した通販の業績アップポイントや、コロナ禍での事業戦略、全国の成功事例をご紹介しますセミナーを開催します。店舗離れによる業績ダウンをいち早く回復させたい経営者の皆様はぜひご参加ください。

追伸 当セミナーはアパレル企業の経営者向けに通販のいろはをお伝えするのではなく、コロナ禍におけるアパレル企業の経営戦略をお伝えする企画になります。担当者だけで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の皆様のご参加を心よりお待ちしております。

アパレル通販 データ活用経営セミナー 対象：消費者の店舗離れでお困りの企業の皆様

【お問い合わせNo. S093453】

アパレル製造

アパレル卸

アパレル小売

開催日時： 2022年12月26日(月) 16:00～18:00 (ログイン開始15:30より)
2022年12月27日(火) 11:00～13:00 (ログイン開始10:30より)

開催方法： オンライン開催 (zoom)

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

- ① アパレル事業をしていて在庫超過に悩んでいる経営者
- ② 新規獲得ばかりに注力しておりリピートが獲得できていないと感じる経営者
- ③ 今の通販サイトの売上を2倍にしたいと考えている経営者
- ④ どうしたら通販事業が成長するかまだつかみ切れていない経営者
- ⑤ データはあるが、売上アップの施策に落とし込めていない経営者

講座内容

第1講座『アパレル業界の概況と業界ライフサイクル』

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

- ・アパレル業界で業績を伸ばすには？
- ・規模別の通販売上アップ取り組み事例概要
- ・データ経営の重要性
- ・これからの時代の成長戦略



第2講座『一度買うと止まらない、顧客のLTVを上げるための実践事例』

株式会社船井総合研究所 ECグループ
中村勇志 杉浦茉歩

- ・LTVが上がる注力商品の見つけ方&セット商品の作り方
- ・注力商品が2倍売れる顧客セグメントとアパレル業界
カスタマージャーニーマップ
- ・売れる商品を開発するために必要なポイント
- ・機会損失、超過在庫を減らす在庫管理



第3講座『明日からデータ経営に取り組むために』

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

- ・アパレル通販事業者がデータ経営に取り組むために必要なデータはこれだけ！
- ・デジタル人財不在の会社がデータ経営に取り組む方法
- ・データ経営によって描ける成長戦略

お問合せ

アパレル通販 データ活用経営セミナー

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.S093453

※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

アパレル企業の通販成功事例レポート

～通販で業績を上げている現場から～

船井総合研究所が「アパレル製造」「アパレル卸」「アパレル小売」業の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、より詳しい通販の業績をアップするための実践方法をお伝えします。

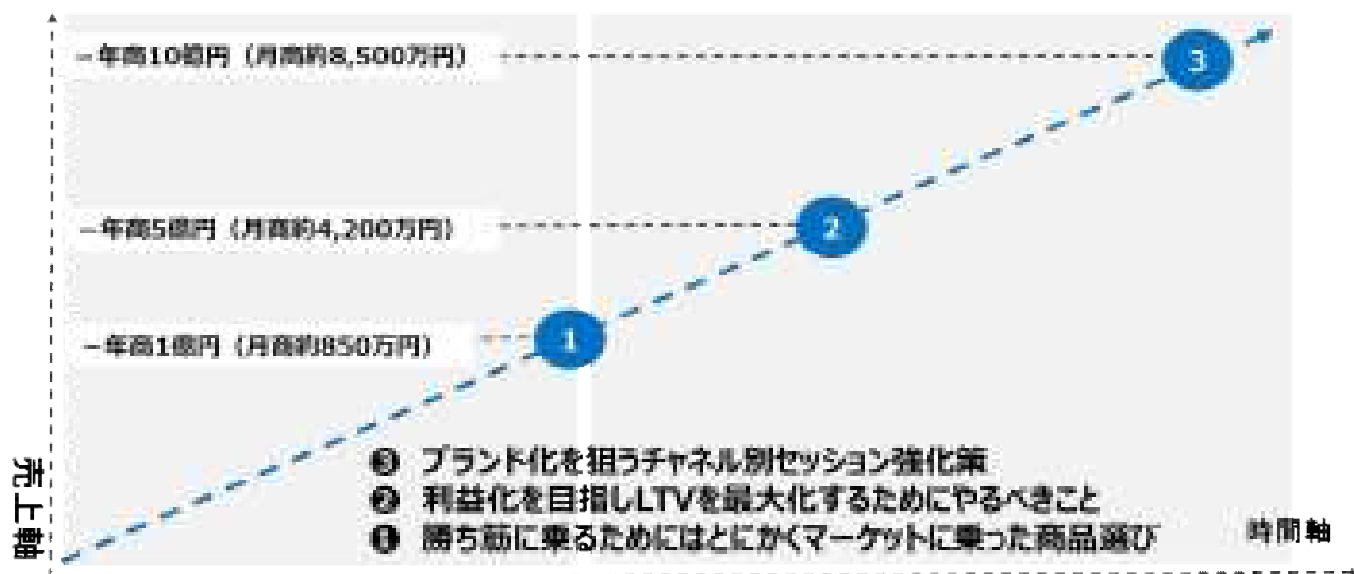
1 アパレル通販で年商10億円を目指すロードマップ

アパレル通販で年商10億円を達成されるまでに、多くの企業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、アパレル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通販を最短距離で成長させる

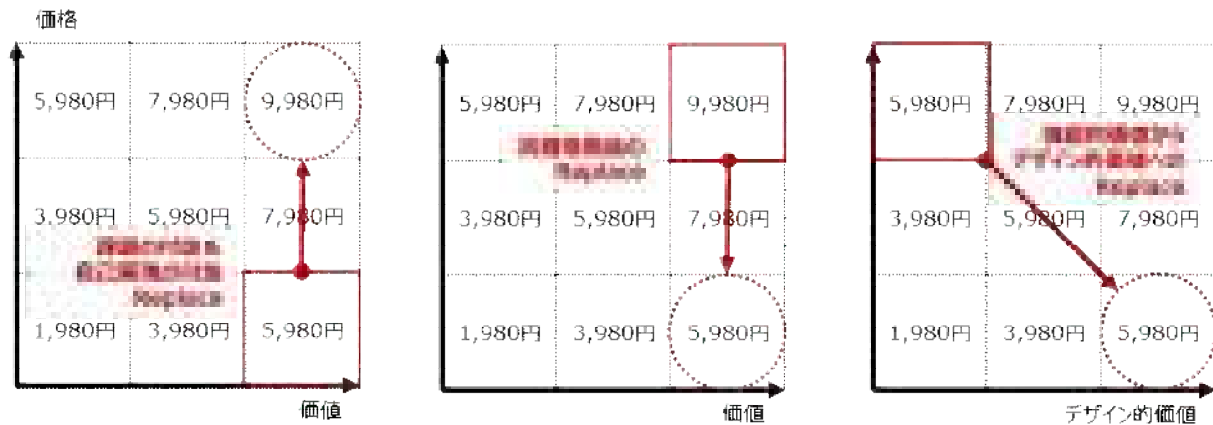
アパレル通販は、月商によって最適な戦術が変わります。「品揃え」「販促」「組織・人材」「物流」「バックヤード」「商品開発」など、さまざまな項目の月商別戦略をインストールすることで、最短距離でアパレル通販を成長させることができます。セミナーでは、先行するアパレル企業の業績アップのプロセスをもとにルール化した月商別戦術をご紹介します。

月商別	100万円以下	100万円～500万円	500万円～1,000万円	1,000万円以上
品揃え	・商品の種類・サイズ・色を揃える ・商品の品質・価格を揃える	・商品の種類・サイズ・色を揃える ・商品の品質・価格を揃える	・商品の種類・サイズ・色を揃える ・商品の品質・価格を揃える	・商品の種類・サイズ・色を揃える ・商品の品質・価格を揃える
販促	・商品の種類・サイズ・色を揃える ・商品の品質・価格を揃える	・商品の種類・サイズ・色を揃える ・商品の品質・価格を揃える	・商品の種類・サイズ・色を揃える ・商品の品質・価格を揃える	・商品の種類・サイズ・色を揃える ・商品の品質・価格を揃える
組織・人材	・商品の種類・サイズ・色を揃える ・商品の品質・価格を揃える	・商品の種類・サイズ・色を揃える ・商品の品質・価格を揃える	・商品の種類・サイズ・色を揃える ・商品の品質・価格を揃える	・商品の種類・サイズ・色を揃える ・商品の品質・価格を揃える
物流	・商品の種類・サイズ・色を揃える ・商品の品質・価格を揃える	・商品の種類・サイズ・色を揃える ・商品の品質・価格を揃える	・商品の種類・サイズ・色を揃える ・商品の品質・価格を揃える	・商品の種類・サイズ・色を揃える ・商品の品質・価格を揃える
バックヤード	・商品の種類・サイズ・色を揃える ・商品の品質・価格を揃える	・商品の種類・サイズ・色を揃える ・商品の品質・価格を揃える	・商品の種類・サイズ・色を揃える ・商品の品質・価格を揃える	・商品の種類・サイズ・色を揃える ・商品の品質・価格を揃える
商品開発	・商品の種類・サイズ・色を揃える ・商品の品質・価格を揃える	・商品の種類・サイズ・色を揃える ・商品の品質・価格を揃える	・商品の種類・サイズ・色を揃える ・商品の品質・価格を揃える	・商品の種類・サイズ・色を揃える ・商品の品質・価格を揃える

3 売れるプライベート商品を開発するためのポイント

アパレル通販で年商10億円を突破するためには、売れるプライベート商品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。アパレル企業の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。アパレル企業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。

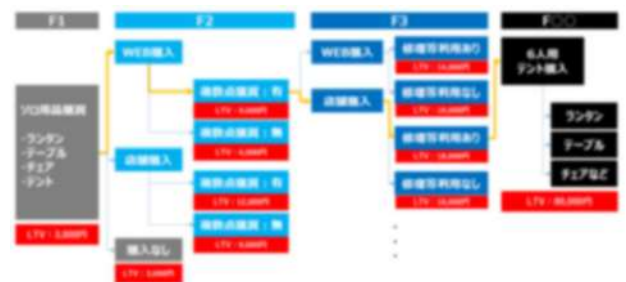
【3パターンの売れ筋商品のリプレイスが商品開発を外さないポイント】



4 アパレル通販売上アップに必須となるデータ活用方法

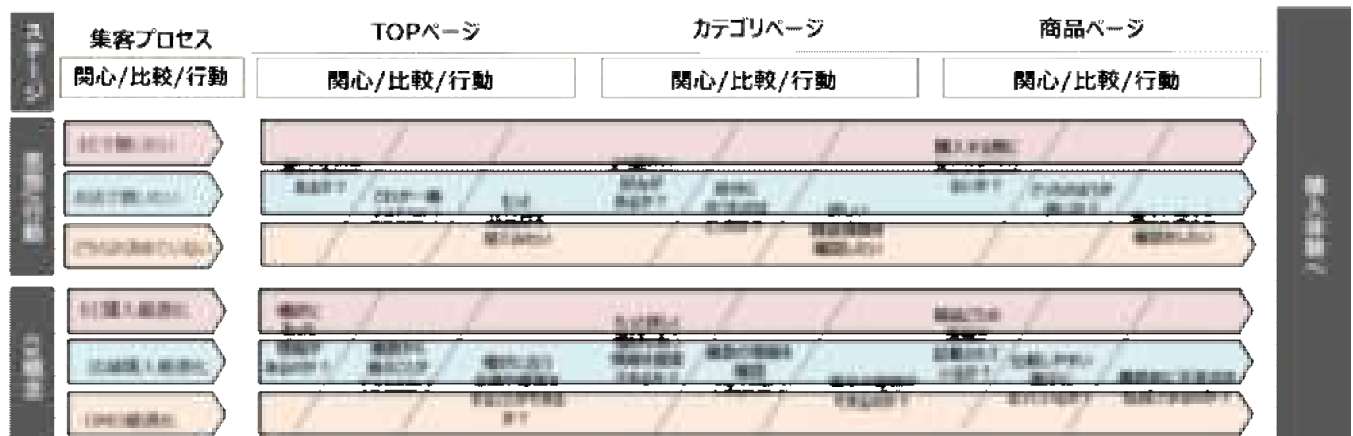
アパレル通販において顧客の分析は必須と言えます。あるアパレル企業では、BIを用いた顧客分析を実施したことで、LTV1.3倍を実現！顧客のシナリオ構築を行うことで、リピーターにつながる施策を、毎月検証し、業績アップに成功しています。本セミナーでは、実例をもとに、データ活用と顧客育成のシナリオをご紹介します。

【データ活用によるシナリオ構築】



5 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アパレル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「おしゃれになりたい」「自分らしさを表現したい」といった想いや、購買行動を考慮して、「トップページ」「カテゴリーページ」「商品ページ」それぞれのページに明確な役割を持たせることで、購入に繋がりやすいWebサイトを設計します。



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。

アパレル通販 データ活用経営セミナー 開催概要

お問い合わせNo. S093453

オンラインにて開催

日時・会場

2022年 **12月26日**(月) **16:00** ▶ **18:00** (ログイン開始 15:30より)

開始

終了

お申込期限: **12月22日(木)**

2022年 **12月27日**(火) **11:00** ▶ **13:00** (ログイン開始10:30より)

開始

終了

お申込期限: **12月23日(金)**

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

アパレル企業の経営者・経営幹部の皆様

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。尚、ご入金を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. 093453を入力、検索ください。

お問合せ



四社のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

船井総研セミナー事務局

株式会社船井総合研究所

<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: 時田 ●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12月26日(月) オンライン開催 【申込締切日 12月22日(木)】

■ 2022年12月27日(火) オンライン開催 【申込締切日 12月23日(金)】

