



INFORMATION



アパレル業界に従事している新規事業やECビジネスで 業績アップをお考えの事業主の皆様へ

アパレル業界は今まさに激動の時代を迎えメーカーから小売業迄、皆様が厳しい時代になっています。安易にWeb通販（EC）に参入しても全く売上が上がらない。
原価高騰や時流の変化によりこれから先の未来が見えずにご不安な経営者の方がたくさんいらっしゃいます。

弊社では1970年代より小売業（特に繊維業に関わる）のコンサルティングを行っており過去ご縁をいただいたことのある企業の皆様も多くいらっしゃるのではないかと思います。

弊社として今回お伝えさせていただきたいキーワードは大きく4つです。

- ① 自社商品（PB）を開発しブランドを持ち原価利益75%を目指す
- ② ECビジネスに正しい知識を持ち参入し早期で年商1億円～10億円までを目指す
- ③ ツキのある商材を販売する（今回ではスキンケア商品）
- ④ 自己実現（コンプレックス）マーケットへの参入

実際に弊社のクライアントでも

アパレル商材のメーカー卸業の方がなんとなくやっていたEC（当時は月商100万円以下）の取り組みに対してアパレル商材と合わせてスキンケア商品を開発し同時に販売することで半年ほどで月商が3倍近くになった事例もございます。

単純にスキンケアを付加したのではなく顧客ターゲットに対してハマる商品を開発しスキンケア用品を購入いただきアパレル商材へ転嫁していく入口商品としてのお取組みをいただいております。

これらのノウハウは事例を交えながらセミナーを開催させていただきます。
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。
船井総合研究所では、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。
物販を強化したいオーナーはぜひご参加ください。

▷ 追伸 当セミナーは決してノウハウだけではなく経営戦略を描きたい経営者向けのセミナーです。

早期で年商1億円突破！コスメEC新規参入セミナー

【お問い合わせNo. S097674】

対象

アパレル業に関わる経営者/経営幹部の皆様（メーカー/卸/小売）

開催日：2023年4月13日（木）16:00-18:00

2023年4月14日（金）10:00-12:00

2023年4月18日（火）16:00-18:00

2023年4月19日（水）10:00-12:00

開催方法：オンライン開催

下記課題を感じる経営者の方はぜひ当セミナーをご活用ください

- ① アパレル業界の先行きが不安であり新しい事業や取り組みを模索している
- ② D2CやEC、P2Cといった横文字系の取り組みに興味があるがいまいち理解していない
- ③ 自社の新しい販路を開拓し売上の基盤を作り年商1億円を早期で目指したい
- ④ 手探りでECをやっているがいまいち伸び悩みがある（ほぼ0円ないしは3億円未満）
- ⑤ 品番やSKUが多く在庫管理等社内に課題感を感じている

時流講座：スキンケア&EC参入すべき時流とは？

- ① アパレル業界で今必要なのは日用消耗品アイテムを販売すること
- ② 購買頻度をあげロイヤルカスタマー化すべき（LTV対策）
- ③ ECはまだまだ伸びる！ECに向く商材の選び方&戦い方

講座内容

第1講座『コスメEC業界の最新動向』

株式会社船井総合研究所 ECユニット マネージャー 日坂 大起

コスメ市場はレッドーシャン市場から”因数分解市場”へ

中小企業がいまEC事業に参入すべき理由

第2講座『売れるプライベートブランドを開発するためのポイント』

株式会社船井総合研究所 ECユニット アソシエイト 周 詩恵

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”

新規参入でも失敗しない3つのプライベートブランドコスメ開発パターン

事業者の想いと消費者ニーズが合致する商品開発の進め方

第3講座『EC参入&活性化におけるポイント』

株式会社船井総合研究所 ECユニット アソシエイト 細野将司

コスメ通販新規参入でも、単年黒字化を目指せる参入方法

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

第4講座『お取り組みいただくロードマップ』

株式会社船井総合研究所 ECユニット マネージャー 日坂 大起

年商10億円まで目指せる！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

早期で年商1億円突破！コスメEC新規参入セミナー

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. S097674

※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

アパレル業界の次の時代を切り開く コスメOEM(PB)開発&通販成功レポート

船井総合研究所がアパレル業界でのOEM(PB)開拓やスキンケア開発、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。ご紹介させていただく資料はセミナー当日にお話しする内容の一部となりますのでご確認よろしくお願いたします。

1 OEM会社選びの基準とは？

良いOEM会社の基準とはどのような基準でしょうか？「売れる良い商品が作れてアドバイスがいただけて発注ロットが少なくて原価率の低い・・・」そんな理想通りのOEM会社は世の中にあるのでしょうか・・・？結論でいうとそんな理想通りの会社があればぜひご紹介させていただきたい限りです。実際はOEM会社に関して求めるべき必要条件は下記の通りです。

- i 商品コンセプトに対する製造試験の再現性
- ii 商品リリースまでのスケジュールの可視化
- iii ミニマムロット数の下限保証となります。もっとわかりやすく言えば「ほしいという商品を早く製造してくれる+ロット数が少なくて済む」OEM会社です。

売れる商品やアドバイスは本来OEM会社の専門領域とは異なりますのでまずはOEM会社で本来得意とする領域でのご依頼事項に絞り条件にあうOEM会社を選定いただくことをお勧めします。ですが一方でどのような商品づくりを行えばよいのか？そもそも自分がどういう商品を作りたいかわからない・・・
そのような会社の方には次の商品設計づくりが重要となります。

OEM会社選びの基準

① 化粧品原材料の在庫保有数

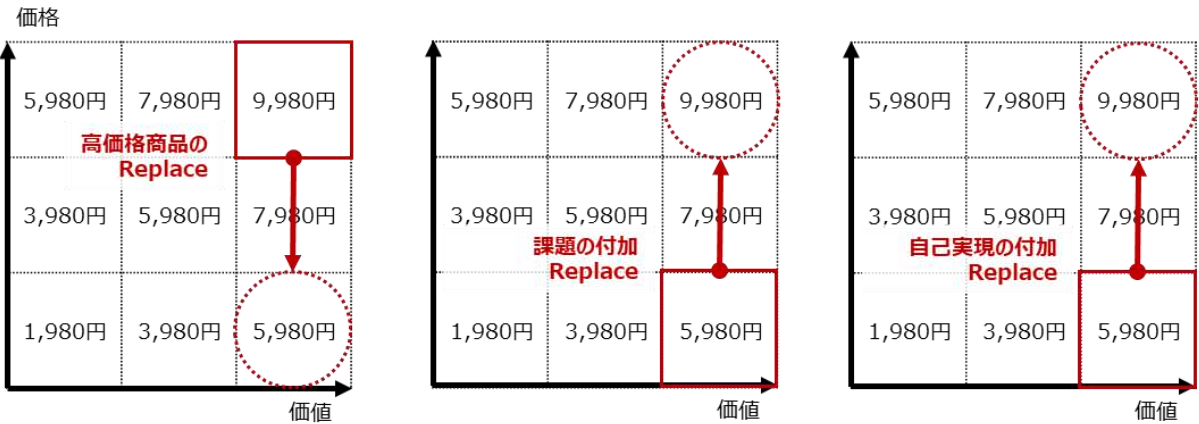
② サンプル作成など初期対応

③ 費用発生の基準

④ 申請業務等販売事前準備の対応可否

⑤ 発注数のミニマムロット

2 初月から新人社員でも販売できる商品設計づくり



商品設計づくりに関しては一種の発明と考えられる経営者の方が多いのですが実際世の中には発明ではないが大きなヒット商品を生み出しているケースが多々あります。特に新人社員でも販売できる仕組みづくりやいきなり初回ですべらないためには他商品のリプレイス商品から着手するのが必勝法となります。そのためには各商品上記に記載している3つのリプレイスポイントを見つけることが重要です。

3 利益率75%を目指す商品開発スキームとは？

商品開発の際もっとも重要な限界粗利率という考え方がございます。ここで記載している限界粗利率というのは商品原価に対して実際に販売できる(お客様から選んでいただける)価格帯においてどれくらいの粗利率を見込めるかを指します。この場合販売価格の値付け基準を明確化し売り損じを防ぐことと合わせて適正な原価金額から利益率を設定を行うという両輪での視点が必要となります。

【販売価格シミュレーション/価格帯別市場調査】

パターン	販売想定	商品名	容量 (ML)	原価 (容器+中身)	ML原価	基準粗利	粗利額	販売定価	ML単価	送料含	初期仕入れ原価分 (100個)	損益 分岐販売数
基準粗利 75%~ 85%	単品	クレンジング	120	930	7.8	75%	¥2,790	¥3,720	¥31.00	○	93,000	33
	単品	クレンジング	120	930	7.8	80%	¥3,720	¥4,650	¥38.75	○	93,000	25
	単品	クレンジング	120	930	7.8	85%	¥5,270	¥6,200	¥51.67	○	93,000	18
	単品	クレンジング	200	1016	5.1	85%	¥5,757	¥6,773	¥33.87	○	101,600	18

予算帯	価格帯	価格レンジ	設定ブライズ例	化粧水					クレンジング					クリーム				
				化粧水A	化粧水B	化粧水C	化粧水D	化粧水E	クレンジングA	クレンジングB	クレンジングC	クレンジングD	クレンジングE	クリームA	クリームB	クリームC	クリームD	クリームE
1万円	¥12,000	¥14,000~ ¥17,999	¥16,000	0	0	1	0	0	1	5	15	4						
		¥12,000~ ¥13,999	¥13,000	1	4	5	0	1	0	*								
		¥9,500~ ¥11,999	¥9,500	10	4	7	2	3	4	7	27	4						
5千円	¥8,000	¥8,000~ ¥9,499	¥8,500	9	5	3	3	2	4	7	31	6						
	¥6,000	¥5,000~ ¥7,999	¥7,000	14	6	7	9	2	10	2	21	3						
		¥6,000~ ¥7,999	¥6,500	9	6	5	5	5	5	5	27	3						
		¥5,000~ ¥5,999	¥5,500	19	13	15	5	9	6	11	54	12						
	¥4,000	¥4,000~ ¥4,999	¥4,500	39	27	24	18	22	26	15	61	15						
3千円	¥3,000	¥3,300~ ¥3,999	¥3,500	39	42	36	27	44	45	12	53	15						
	¥2,700	¥2,700~ ¥3,299	¥2,900	31	31	36	17	46	34	14	72	24						
2千円	¥1,800	¥2,200~ ¥2,999	¥2,400	31	32	35	24	36	25	12	72	20						
		¥1,800~ ¥2,199	¥1,580	33	35	29	15	29	17	12	41	18						
1千円	¥1,200	¥1,400~ ¥1,799	¥1,500	22	21	18	18	35	20	3	46	14						
		¥1,200~ ¥1,399	¥1,300	20	19	17	2	16	3	3	24	6						
		¥950~ ¥1,199	¥990	8	11	7	2	12	7	8	21	10						
	¥800	¥800~ ¥949	¥890	9	7	6	2	11	3	2	25	4						

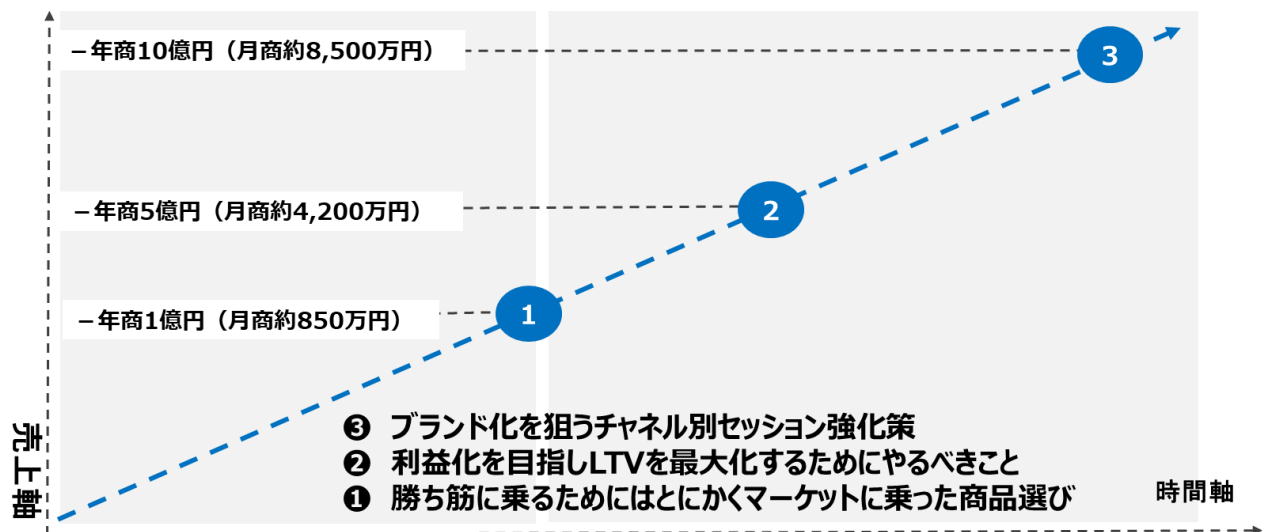
4 1億円～10億円までを目指す！成長ロードマップとは？

Web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、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」

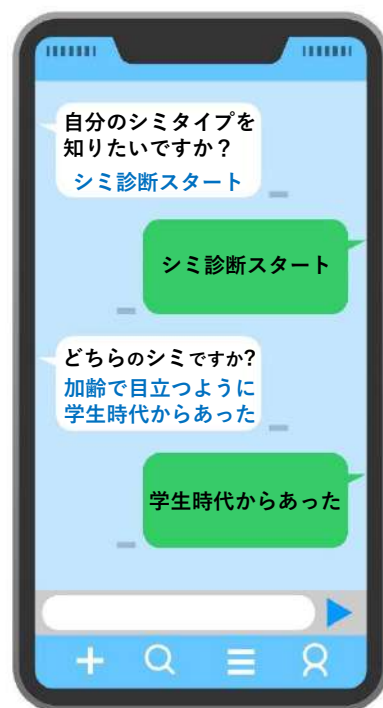
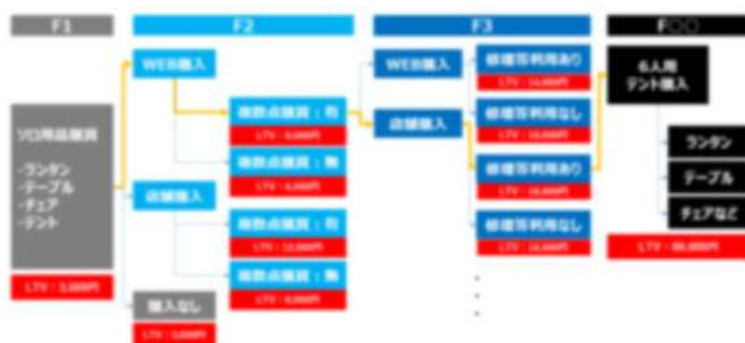


上記のルール化には商材の垣根を超えた服飾雑貨・スキンケア共通する嗜好品マーケットのノウハウが存在します。

5 Web通販で必須のLINE接客構築法

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】



スキンケアOEMで後発の取り組みでも “今”ならまだ間に合うECビジネスへの挑戦！

セミナーを主催する株式会社船井総合研究所について

中堅・中小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（2021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	802名（2021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。

早期で年商1億円突破！コスメC新規参入セミナー 開催概要

お問い合わせNo. S097674

オンラインにて開催

※全日程とも内容は同じです。ご都合のよい日程をお選びください。

日時・会場

2023年 **4月13日** (木) 開始 16:00 終了 18:00 (ログイン開始 15:30より) **お申込み期限: 4月9日(日)**

2023年 **4月14日** (金) 開始 10:00 終了 12:00 (ログイン開始 9:30より) **お申込み期限: 4月10日(月)**

2023年 **4月18日** (火) 開始 16:00 終了 18:00 (ログイン開始 15:30より) **お申込み期限: 4月14日(金)**

2023年 **4月19日** (水) 開始 10:00 終了 12:00 (ログイン開始 9:30より) **お申込み期限: 4月15日(土)**

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

アパレル業界の経営者および役員

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(ID: 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。

お申込み方法

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. 097674を入力、検索ください。

お問い合わせ



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い合わせ: 星野 ●内容に関するお問い合わせ: 川端
※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。

- 2023年4月13日(木) オンライン開催【申込締切日 4月9日(日)】
- 2023年4月14日(金) オンライン開催【申込締切日 4月10日(月)】
- 2023年4月18日(火) オンライン開催【申込締切日 4月14日(金)】
- 2023年4月19日(水) オンライン開催【申込締切日 4月15日(土)】





INFORMATION



プライベートブランド商品をリスクなしで開発して 物販を強化したいクリニックの事業主の皆様へ

2020年以降コスメ（特にスキンケア）の商品開発を自社で行いオリジナルブランドとして成功を収めているクリニックが増えてきました。

開発・参入を検討されている経営者の皆様の動機をお聞きするとさまざまに自社のロイヤリティを上げていきたい（VIP顧客づくり）や技術売上（自費売上）が頭打ちで伸び悩んでおり物販での売上を改善していきたい、スタッフ増加にともない生産性を向上したい、既存の物販売上の利益率を改善したいなどがあげられます。

実はご相談者の数多くが過去にOEM開発等商品開発を検討され製造会社へ見積依頼などをされているのですが実際参入に躊躇してしまったり進行途中で挫折してしまい期待する売上・利益にならない等と悪い結果になっている現状がございます。そのような状況と対比して経営にプラスになっている経営者がいるのも事実で中には販促費をほとんどかけることなく参入数カ月で物販売上が1ヵ月100万円に到達した事例もございます。またその後も確実に先月対比で120%前後で成長しているという事例もあるのです。

上記明暗を分けた理由は何であるとお考えでしょうか？キーワードは2つございます。

- ① 売れるためには売れる商品開発をする（OEM会社や原価率、商品コンセプト、製造ロッドの適正化）
- ② 売れるためには売れる販路を開拓する（自社対面販売の仕組み化、接客時間の効率化、EC販売の参入）

これらのノウハウは事例を交えながらセミナーを開催させていただきます。
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。
船井総合研究所では、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。
物販を強化したいオーナーはぜひご参加ください。

▷ 追伸 当セミナーは決してノウハウだけではなく経営戦略を描きたい経営者向けのセミナーです。

早期で年商1億円突破！コスメEC新規参入セミナー

【お問い合わせNo. S097674】

対象

美容内科

美容外科

美容皮膚科

歯科クリニック

開催日： 2023年4月13日（木） 16:00-18:00
2023年4月14日（金） 10:00-12:00
2023年4月18日（火） 16:00-18:00
2023年4月19日（水） 10:00-12:00

開催方法：オンライン開催

下記課題を感じる経営者の方はぜひ当セミナーをご活用ください

- ① クリニック内での物販売上高を2倍にしたい！
- ② 仕入れ商品ではなく自社商品を中心に販売して利益率を70%以上にしたい
- ③ 既存顧客に対して提案する新規事業を模索している
- ④ 低リスクで、単年で黒字化できる新規事業を探している
- ⑤ スタッフの生産性を物販で改善し3年後売上の柱にしたい！

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『コスメEC業界の最新動向』

株式会社船井総合研究所 ECユニット マネージャー 日坂 大起

コスメ市場はレドーシャン市場から”因数分解市場”へ
中小企業がいまEC事業に参入すべき理由

第2講座『売れるプライベートブランドを開発するためのポイント』

株式会社船井総合研究所 ECユニット アソシエイト 周 詩恵

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”
新規参入でも失敗しない3つのプライベートブランドコスメ開発パターン
事業者の想いと消費者ニーズが合致する商品開発の進め方

第3講座『EC参入&活性化におけるポイント』

株式会社船井総合研究所 ECユニット アソシエイト 細野将司

コスメ通販新規参入でも、単年黒字化を目指せる参入方法
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

第4講座『お取り組みいただくロードマップ』

株式会社船井総合研究所 ECユニット マネージャー 日坂 大起

年商10億円まで目指せる！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

早期で年商1億円突破！コスメEC新規参入セミナー

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. S097674

※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

美容クリニックのコスメ開発&通販成功レポート

船井総合研究所が「美容クリニック」「歯科クリニック」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。ご紹介させていただく資料はセミナー当日にお話しする内容の一部となりますのでご確認よろしくお願いたします。

1 OEM会社選びの基準とは？

良いOEM会社の基準とはどのような基準でしょうか？「売れる良い商品が作れてアドバイスがいただけて発注ロットが少なくて原価率の低い・・・」そんな理想通りのOEM会社は世の中にあるのでしょうか・・・？結論でいうとそんな理想通りの会社があればぜひご紹介させていただきたい限りです。実際はOEM会社に関して求めるべき必要条件は下記の通りです。

- i 商品コンセプトに対する製造試験の再現性
- ii 商品リリースまでのスケジュールの可視化
- iii ミニマムロット数の下限保証となります。もっとわかりやすく言えば「ほしいという商品を早く製造してくれる+ロット数が少なくて済む」OEM会社です。

売れる商品やアドバイスは本来OEM会社の専門領域とは異なりますのでまずはOEM会社で本来得意とする領域でのご依頼事項に絞り条件にあうOEM会社を選定いただくことをお勧めします。ですが一方でどのような商品づくりを行えばよいのか？そもそも自分がどういう商品を作りたいかわからない・・・
そのような会社の方には次の商品設計づくりが重要となります。

OEM会社選びの基準

① 化粧品原材料の在庫保有数

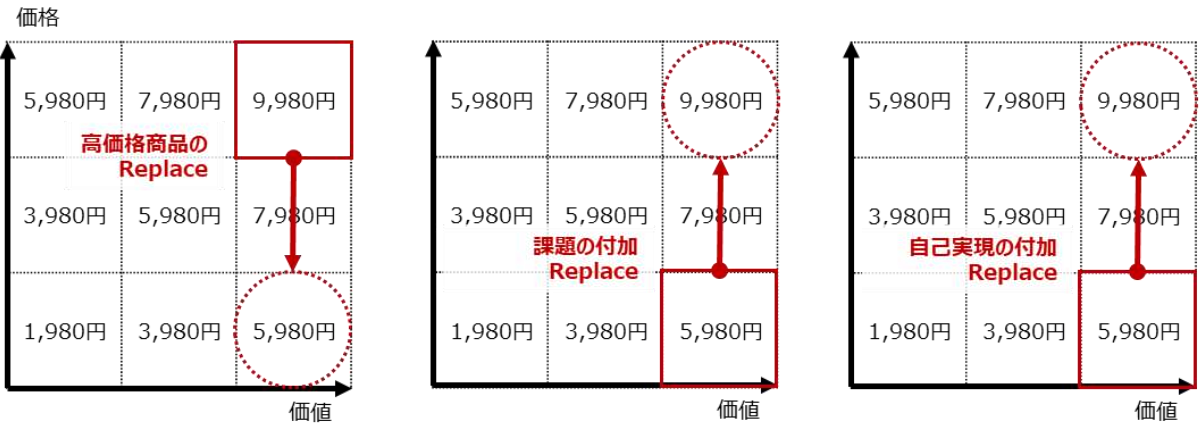
② サンプル作成など初期対応

③ 費用発生の基準

④ 申請業務等販売事前準備の対応可否

⑤ 発注数のミニマムロット

2 初月から新人社員でも販売できる商品設計づくり



商品設計づくりに関しては一種の発明と考えられる経営者の方が多いのですが実際世の中には発明ではないが大きなヒット商品を生み出しているケースが多々あります。特に新人社員でも販売できる仕組みづくりやいきなり初回ですべらないためには他商品のリプレイス商品から着手するのが必勝法となります。そのためには各商品上記に記載している3つのリプレイスポイントを見つけることが重要です。

3 利益率75%を目指す商品開発スキームとは？

商品開発の際もっとも重要な限界粗利率という考え方がございます。ここで記載している限界粗利率というのは商品原価に対して実際に販売できる(お客様から選んでいただける)価格帯においてどれくらいの粗利率を見込めるかを指します。この場合販売価格の値付け基準を明確化し売り損じを防ぐことと合わせて適正な原価金額から利益率を設定を行うという両輪での視点が必要となります。

【販売価格シミュレーション/価格帯別市場調査】

パターン	販売想定	商品名	容量 (ML)	原価 (容器+中身)	ML原価	基準粗利	粗利額	販売定価	ML単価	送料含	初期仕入れ原価分 (100個)	損益 分岐販売数
基準粗利 75%~ 85%	単品	クレンジング	120	930	7.8	75%	¥2,790	¥3,720	¥31.00	○	93,000	33
	単品	クレンジング	120	930	7.8	80%	¥3,720	¥4,650	¥38.75	○	93,000	25
	単品	クレンジング	120	930	7.8	85%	¥5,270	¥6,200	¥51.67	○	93,000	18
	単品	クレンジング	200	1016	5.1	85%	¥5,757	¥6,773	¥33.87	○	101,600	18

予算帯	価格帯	価格レンジ	設定ブライズ例	化粧水	クレンジング	クリーム
1万円	¥12,000~	¥14,000~ ¥17,999	¥16,000	0 0 1 0 0 1 5 15 4	1 4 5 0 1 0 0 0 0	1 4 5 0 1 0 0 0 0
	¥8,000~	¥9,500~ ¥11,999	¥9,500	10 4 7 2 3 4 7 27 4	9 5 3 3 2 4 7 31 6	14 6 7 9 2 10 2 21 3
5千円	¥5,000~	¥7,000~ ¥7,999	¥7,000	14 6 7 9 2 10 2 21 3	9 5 3 3 2 4 7 31 6	14 6 7 9 2 10 2 21 3
	¥4,000~	¥5,000~ ¥5,999	¥5,000	19 13 15 5 9 6 11 54 12	39 27 24 18 22 26 15 61 15	39 27 24 18 22 26 15 61 15
3千円	¥2,700~	¥3,300~ ¥3,999	¥3,500	39 42 36 27 46 45 12 53 15	31 36 17 46 34 14 72 24	31 36 17 46 34 14 72 24
2千円	¥1,800~	¥2,200~ ¥2,999	¥2,400	31 32 35 24 36 25 12 72 20	31 32 35 24 36 25 12 72 20	31 32 35 24 36 25 12 72 20
1千円	¥1,200~	¥1,400~ ¥1,999	¥1,600	22 21 18 18 35 20 3 46 14	20 19 17 2 16 3 3 24 6	20 19 17 2 16 3 3 24 6
	¥800~	¥950~ ¥1,199	¥990	8 11 7 2 12 7 8 21 10	8 11 7 2 12 7 8 21 10	8 11 7 2 12 7 8 21 10

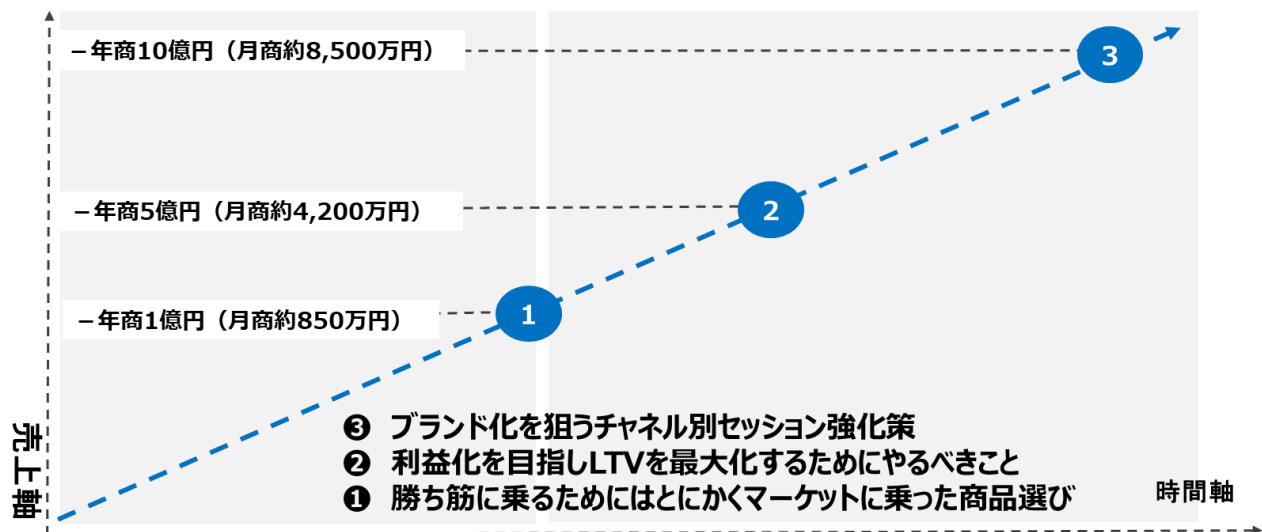
4 1億円～10億円までを目指す！成長ロードマップとは？

Web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、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」

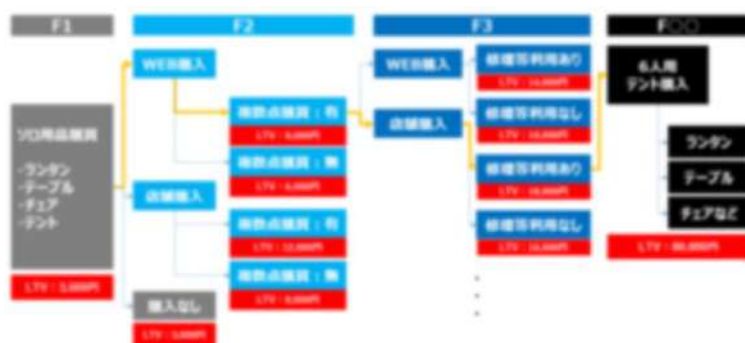


上記のルール化には商材の垣根を超えた服飾雑貨・スキンケア共通する嗜好品マーケットのノウハウが存在します。

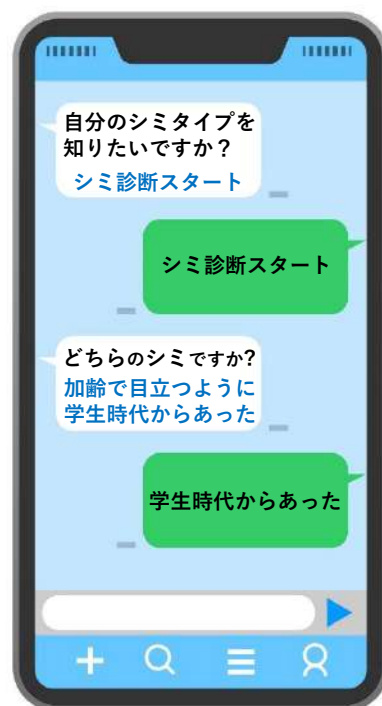
5 Web通販で必須のLINE接客構築法

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】



スキンケアOEMで後発の取り組みでも “今”ならまだ間に合うECビジネスへの挑戦！

セミナーを主催する株式会社船井総合研究所について

中堅・中小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>

【大阪本社】



【東京本社】



【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（2021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	802名（2021年12月末時点）

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。

早期で年商1億円突破！コスメC新規参入セミナー 開催概要

お問い合わせNo. S097674

オンラインにて開催

※全日程とも内容は同じです。ご都合のよい日程をお選びください。

日時・会場

2023年 **4月13日**(木) 開始 16:00 終了 18:00 (ログイン開始 15:30より) **お申込み期限: 4月9日(日)**

2023年 **4月14日**(金) 開始 10:00 終了 12:00 (ログイン開始 9:30より) **お申込み期限: 4月10日(月)**

2023年 **4月18日**(火) 開始 16:00 終了 18:00 (ログイン開始 15:30より) **お申込み期限: 4月14日(金)**

2023年 **4月19日**(水) 開始 10:00 終了 12:00 (ログイン開始 9:30より) **お申込み期限: 4月15日(土)**

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

内科・歯科クリニックの院長および経営者

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(ID: 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。

お申込み方法

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. 097674を入力、検索ください。

お問い合わせ



明日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い合わせ: 星野 ●内容に関するお問い合わせ: 川端
※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。

- 2023年4月13日(木) オンライン開催【申込締切日 4月9日(日)】
- 2023年4月14日(金) オンライン開催【申込締切日 4月10日(月)】
- 2023年4月18日(火) オンライン開催【申込締切日 4月14日(金)】
- 2023年4月19日(水) オンライン開催【申込締切日 4月15日(土)】

