

2024年の時流に乗る 売れる商品企画と今後の生き残る皮膚科の戦略を徹底解説

第1講座



株式会社船井総合研究所
皮膚科・美容皮膚科チーム
リーダー
朝日 伶

2024年時流から読み解く物販強化の必要性とは!?

- ・クリニック経営における4つの経営フェーズとは!?
- ・物販に力を入れていないクリニックにこそ聞いていただきたい、物販で売り上げを作るメリットとその重要性

慶應義塾大学理工学部 卒業。新卒で船井総合研究所に入社。皮膚科・美容皮膚科専門コンサルタント。集患対策を軸にコンサルティングを展開。集患に留まらず、業務効率化やスタッフマネジメントにも定評がある。短期的な売上UPだけに焦点を当てるのではなく、長期的に価値あるクリニック形成や院長・スタッフ・患者様を幸せに導く事に重きを置いている。

第2講座



株式会社船井総合研究所
ECソリューションユニット
脇阪 修也

売れるPB商品を開発するための3つのポイント

- ・商品開発を外さないポイントは”売れ筋商品のリプレース”
- ・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

関西学院大学商学部を卒業後、2022年に新卒で船井総合研究所に入社。これまでHP制作やWEB広告といったデジタルマーケティングを通じて、リフォーム会社、皮膚科クリニックの業績アップや効率化、活性化を経験。2023年よりB to B、B to C向けのEC事業の立ち上げや業績アップ支援を中心に行っている。

第3講座



株式会社船井総合研究所
ECソリューションユニット
マネージャー
日坂 大起

2024年取り組むべきオムニチャネル戦略(EC×物販)とは?

- ・消費行動から読み解く今後の販売戦略
- ・”店舗だけ””ECだけ”では売れない!リアルとECを連携して一貫して顧客にアプローチ
- ・顧客に合った販売チャネルをもつ

2014年関西の大学を卒業後、船井総合研究所に入社。入社後はファッションビジネス関連のコンサルティングに従事しEC立ち上げ・活性化・商品開発や在庫分析など小売業全体のコンサルティングに従事。2016年よりチームリーダーに昇格。3年間チームリーダーに従事し2019年からビューティビジネス全体の統括するループマネージャーに昇格し、ファッションだけでなく美容室・エステなどビューティビジネスへのコンサルティンググループを率いている。現在では美容室・エステ分野でのデジタルマーケティングやDXコンサルティングなどを得意としており、この領域に関しては美容クリニック、コスメなどそのほかでも多くの成功事例をもっている。2021年からは船井の新規事業立ち上げに従事しサブスクリプションへのコンサルティングサービスの責任者として日々従事している。

人材不足・低投資・安定収益・EC参入

これらにご興味がある方は是非ご参加ください!

▼ お申し込みは下のQRコードを読み取りください ▼

【皮膚科クリニック向け】OEM商品開発&物販強化セミナー

開催日

※講座内容はすべて同じです。
ご都合のよい日時をおひとつお選びください。

一般価格
1名様 **11,000円(税込)**
10,000円(税抜)

会員価格
1名様 **8,800円(税込)**
8,000円(税抜)

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。

全日程オンライン 10:00~12:00 (ログイン開始9:30)

2024年 **5月23日(木)** | **5月24日(金)** | **5月27日(月)** | **5月28日(火)**
申込期限:5月19日(日) 申込期限:5月20日(月) 申込期限:5月23日(木) 申込期限:5月24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。セミナーご参加方法の詳細は「船井総研 Web 参加」で検索。

日程がどうしても合わない企業の皆様へ。個別経営相談承ります まずは、お問い合わせください。TEL.0120-958-270 [平日9:45~17:30]担当:北翼



お申込み方法 —Webからのお申込み—

右記のQRコードを読み取りいただき
Webページのお申込みフォームよりお申込みくださいませ。

※お申込みに際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。

セミナー情報をWebページからもご覧いただけます!

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/113251>

[TEL]0120-964-000(平日9:30~17:30) ※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。また、お問い合わせの際は「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。



新たな収益柱を作りたい皆さまへ

1 粗利率**75%**
の高粗利

2 最短6か月
早期
投資回収可

3 専任者
0名でも可!

時流適応 かつ **原理原則** で勝つ!

ECは売上が青天井!

自社商品開発×物販×Amazon

クリニック経営を強くする!
【皮膚科クリニック向け】
OEM商品開発&物販強化
セミナー

実際の成功事例をもとに商品開発からEC事業への参入、
そして今取り組むべきリアルな話をお伝えいたします。

このようなお悩みを抱えている先生はいませんか?



- ・本業を活かした、今の時代に伸びる新規事業に取り組みたい
- ・低リスクで単年で黒字化できる事業を探している
- ・本業とは別に外部環境に左右されにくい第二の収益柱を作りたい。
- ・院内の仕入れの物販を自社開発して売っていききたい。
- ・保険診療をある程度伸ばしたので、自費もしくは物販にこれから力を入れていきたい皆さま。

**不確実性の高いVUCA時代だからこそ
第二の新たな収益柱を!**

開催日

全日程オンライン

10:00~12:00 (ログイン開始9:30)

一般価格

1名様 **11,000円(税込)**
10,000円(税抜)

会員価格

1名様 **8,800円(税込)**
8,000円(税抜)

2024年 **5月23日(木)** | **5月24日(金)** | **5月27日(月)** | **5月28日(火)**
申込期限:5月19日(日) 申込期限:5月20日(月) 申込期限:5月23日(木) 申込期限:5月24日(金)

主催



サステナブルグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken

株式会社船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル
船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

【皮膚科クリニック向け】OEM商品開発&物販強化セミナー

お問い合わせNo.S113251

※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNo.お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください。

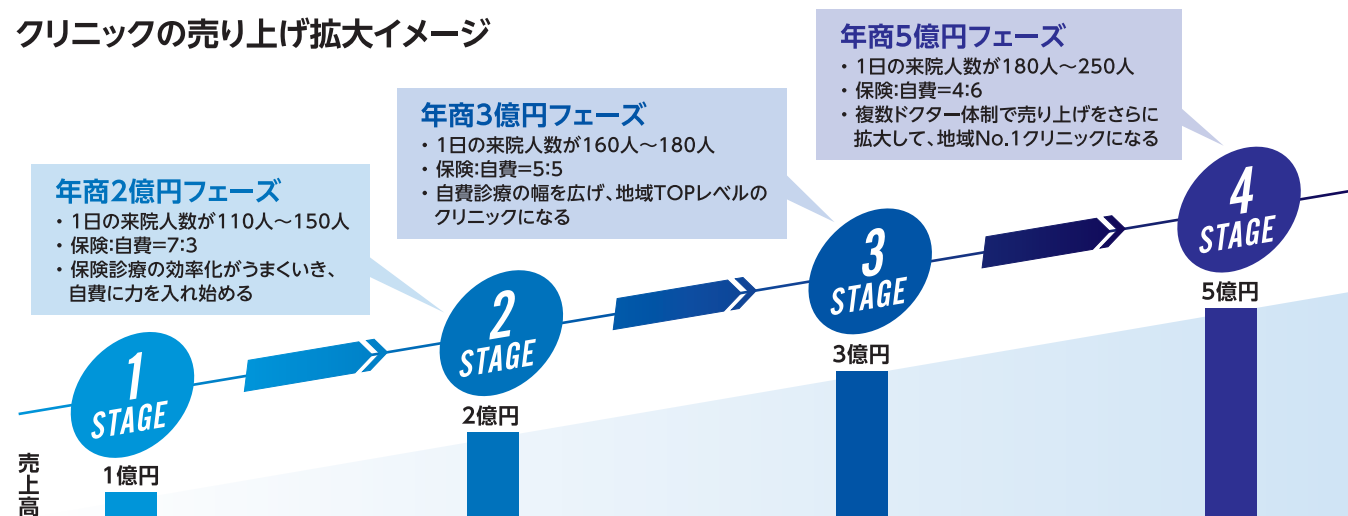
当社ホームページからお申込みいただけます。 船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。→

113251

クリニック経営の売上拡大ロードマップ

成功事例に基づく4つの年商フェーズ

クリニックの売り上げ拡大イメージ



PHASE 1

年商1億

保険診療の集患を軌道に乗せ、診療効率化を進める

PHASE 2

年商2億

保険診療の効率化が軌道に乗り、自費強化を進める

PHASE 3

年商3億

自費治療の幅を広げ地域TOPレベルの皮膚科クリニックに

PHASE 4

年商5億

複数ドクター体制で地域No.1クリニックに



セミナーコンテンツ (一部抜粋)

実は把握していない!? クリニック経営の業績アップのロードマップとは?

クリニック経営の4つの売上フェーズを徹底解説します!

高粗利も見込める! 物販で売り上げを作るメリットとは?

保険や自費だけでなく、物販を伸ばしていくという選択肢をぜひご検討ください!

これを知っておけば失敗しない売れるPB商品を開発するためのポイントを解説!

ただ商品開発をするだけなら誰でもできますが、売れる商品を開発するためにはどういったポイントを押さえればよいかを本セミナーではお伝えいたします。

2024年取り組むべきオムニチャネル戦略(EC×物販)とは?

リアルな消費行動から読み解く今後の物販戦略をお伝えいたします。

時流に合わせた販売チャネルで物販の売り上げを最大化! 今取り組むべき販売チャネルとは?

ただ商品を作って売るだけでは売れるものも売れません。時流に合わせた販売チャネル、販促を行うことが売り上げを作るポイントになります。

本業を超える!

Amazon×院内販売で物販強化 スタートアップセミナー

商圏なんて関係ない! 売上青天井のECビジネス

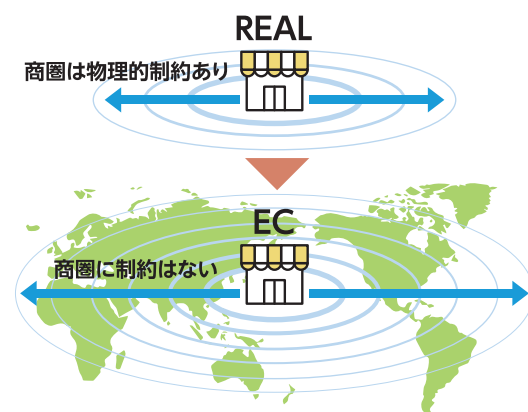
店舗ビジネスは商圏人口によって
売上の限界が決まってしまう。

しかし!

ECビジネスは日本全国そして世界中の人がお客様

だからこそ
売上は青天井!

省人経営×少額投資から参入可能!!



Amazon販売がアツい! 3つのポイントとは?

POINT 1

とにかく参入コストが安い!

受注から発送をAmazonに任せると月額約1万円で出品できる

POINT 2

EC専任者0名でも運営可能!

社内で受注発送が対応できなくても問題なし!

POINT 3

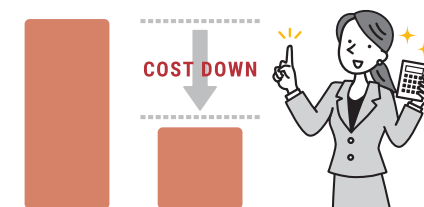
事業利益15%越えの高利益率

他事業ではありえない! 営業利益20%も狙える

POINT 4

まだまだ勝ち筋がある!

他モールECに比べると競合が少ない+広告パフォーマンスが高い



月次PL目安

項目	割合	月商
総売上	100%	¥1,000,000
原価	30%	¥300,000
出品コスト	30%	¥300,000
出品手数料	15%	¥150,000
出荷費用	10%	¥100,000
諸経費	5%	¥50,000
広告費	25%	¥250,000
粗利	15%	¥150,000



たった
2時間で

2024年勝ち抜くクリニックを作るための戦略を
惜しみなくお伝えいたします。