

2024年の時流に乗る 売れる商品企画と今後生き残る美容室の戦略を徹底解説

第1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年美容業界の時流から読み解く業績アップにおける物販強化の必要性とは？

- ・美容室における物販売上アップ実現に向けた戦略とは
- ・物販に力を入れていない美容室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について
- ・美容室業界×EC のポイントと戦略について

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持っている。2021年からは船井の新規事業立ち上げに従事しサプスクビジネス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。

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
マネージャー
大城 海

売れるPB商品を開発するための3つのポイントと成功事例

- ・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開発パターンについて
- ・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とは

2023年に新卒で船井総合研究所に入社。入社以来一貫してデジタルマーケティングに従事し、EC業績アップに関するデジタルマーケティング支援をはじめ、モールEC参入に伴う市場調査、業績アップ・活性化支援を中心に携わる。経営者と伴走することを軸に業績アップへの様々なサポートを実行支援している。

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)とまとめ

- ・近年の消費行動から読み解く今後の販売戦略について
- ・"店舗だけ"や"ECだけ"では売れない!「EC×物販」強化におけるポイントとは
- ・圧倒的地域一番店の成功事例をご紹介

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!

▼ お申し込みは下記のQRコードを読み取りください ▼

【美容室向け】物販強化のための商品開発&EC参入セミナー

開催日時

2024年10月22日(火) 16:00~18:00

2024年10月23日(水) 10:00~12:00

2024年10月24日(木) 16:00~18:00

2024年10月25日(金) 10:00~12:00

(ログイン開始:開始時刻30分前~) ※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をお選びください。

開催方法

オンライン開催

お申込み期日

銀行振込み:開催日6日前まで
クレジットカード:開催日4日前まで
※祝日や連休により変動する場合もございます

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
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メンバース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



【QRコードからのお申込み】 右記QRコードからお申込みください。



【PCからのお申込み】 <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/119388>

船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)に右上検索窓に「119388」をご入力し検索ください。

【E-mail】 seminar271@funaisoken.co.jp 【TEL】 0120-964-000(平日9:30~17:30)

※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。

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対応)担当:北奥



新たな収益柱をつくりたい美容室様へ

1 事業利益
15%超

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

第2の収益柱を作る!
【美容室向け】

物販強化のための商品開発
&EC参入セミナー

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事業者様はいませんか?



- ・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
- ・自社のプライベートブランドを開発してEC事業を強化したい
- ・第2本業づくりに取り組みたい
- ・既存顧客に対して提案する新規事業を模索している

不確実性の高いVUCA時代だからこそ
第2の新たな収益柱を!

主催

【美容室向け】
物販強化のための商品開発&EC参入セミナー

お問い合わせNo:S119388



サステナグロースカンパニーをもっと。

Fundai 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

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。→

119388



初期投資は約**50万円**～参入可能!参入3ヶ月で**月商100万円**達成!

OEM商品開発×ECビジネス

おすすめポイント

POINT1 初期投資はたったの**50万円!**しかも世界中の人がターゲット!

POINT2 **先任者0名**でも参入可能!

POINT3 営業利益率**15%～20%**と驚異の高利益率!

✓ 初期投資

50万円～

▶内訳

- ① 商品開発33万円
 - ② Amazon出品料・2万円
 - ③ 販促費15万円
- ※商品によって変わる

✓ 必要人員

0名～

✓ 必要商圏人口

**日本中
世界中の人が
ターゲット**

✓ 初年度売上

**2000
万円**

✓ 営業利益率

15%

ビジネスモデル



OEM会社
(商品企画&開発)



Amazon
(出品&販売)



お客様

セミナーコンテンツ (一部抜粋)

美容室業界のプロが伝える美容室が新規事業に参入すべきポイントとは?

数々の美容室をみてきた美容室業界のプロが、美容室による新規事業参入の意義とメリットをお伝えします。
新規事業参入に悩まれている美容室様には、本セミナーを聞いて是非新たな一歩を踏み出していただきたいです!

本業も支える**第2の柱**としてオススメする新規事業はコレ!

美容室の本業も支える第2の柱としてオススメする新規事業とはなにか?
第2の柱として新規事業を検討されている美容室様に、今参入すべき時流の新規事業について事例を交えてお伝えします。

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!

物販を強化していきたいけど、仕入れ商品だと利益がでないと悩みの経営者の方もいらっしゃるのではないのでしょうか?
そんな方に高粗利かつ売れるOEM商品開発のポイントをお伝えいたします。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なけ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。
店舗とECのデータを連携させて売上を最大化させるオムニチャネル戦略について解説いたします。

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った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!

第2の主力事業へ向けたAmazon×店内販売で物販強化

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。

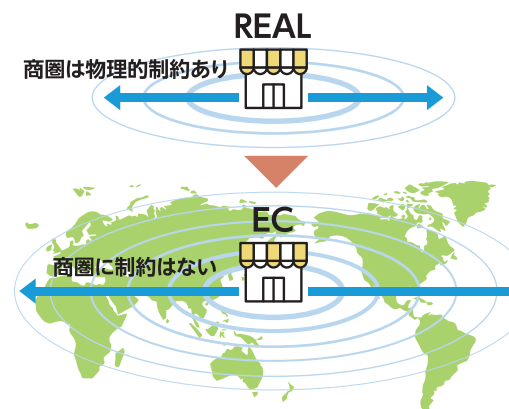
しかし!

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?

POINT1

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

POINT2

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!

POINT3

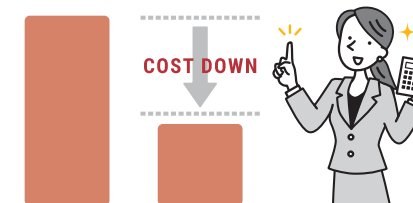
事業利益15%越えの高利益率

他事業ではありえない!営業利益20%も狙える

POINT4

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年勝ち抜く美容室を作るための戦略を
惜しみなくお伝えいたします。**