

商材ゼロ!知識ゼロ!人材ゼロ!から始める Amazon新規参入で目指す年商1億円

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

新規事業を成功させるポイントとそのロードマップとは?

- ・失敗事例から学ぶAmazon新規参入の成功するポイント
- ・EC事業に新規参入で成功するポイント
- ・EC事業の売上拡大ロードマップ

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般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・エステ関連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、コスメなどの計りでも多くの成功事例を持っている。2021年からは副作用の新規事業立ち上げに従事しサブ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



アマゾンジャパン合同会社
アカウントマネージャー
桜川 晶氏

Amazonが語る!Amazon参入事例から学ぶAmazonサービス活用とは?

- ・地方の企業がどういった想いでAmazonに参入されるのか
- ・売り上げが成長している会社の共通するポイントとは?
- ・実はあまり知られていない...新規出品者様が活用できるAmazonサービス活用方法とは?

アマゾンジャパン合同会社 セラーサービス事業本部 営業本部 アカウントマネージャー
リテール側消費財事業部にてブランドコンサルを4年ほど担当、2024年セラーサービス事業部に異動し現在Beautyカテゴリをはじめとした消費財全般を担当。

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

自社開発でEC参入へ!売れる商品開発の流れから販売までの流れを大公開!

- ・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商品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?

約50社の立ち上げ実績をもとにした 新規参入の成功ポイントをお伝えします!

商材知識人材ゼロからAmazon通販部門立ち上げで年商1億円

開催日時

2024年10月15日(火) 16:00~18:00
2024年10月16日(水) 10:00~12:00
2024年10月17日(木) 16:00~18:00
2024年10月18日(金) 10:00~12:00
(ログイン開始:開始時刻30分前~)

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



【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/119592>

船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)に右上検索窓に「119592」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



新たな収益柱を作りたい事業者様へ

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!

アマゾンジャパン合同会社登壇!

自社商品開発×Amazon

商材知識人材ゼロから

Amazon通販部門

立ち上げで年商1億円

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物販を強化したい
- ・第2本業づくりに取り組みたい
- ・EC事業に取り組みたいけど、
商材もなく何から手を付ければいいのかわからない

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

商材知識人材ゼロからAmazon通販部門
立ち上げで年商1億円

お問い合わせNo.S119592



サステナ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



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。→

119592

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×Amazon

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)



消費者様

セミナーコンテンツ (一部抜粋)

失敗事例から学ぶAmazon新規参入を成功させるポイントとは?

調査や計画もなしに新規事業に参入してしまうと失敗する可能性が非常に高くなります。本セミナーでは失敗事例をご紹介します。皆様の新規事業参入のご参考にしていただければ幸いです。また、失敗事例を通してAmazonに新規参入する際に抑えておくべきポイントをお伝えいたします。

異業種参入の多いEC事業を成功させるポイントとそのロードマップを徹底解説します!

異業種からのEC参入が増えている中で成功する会社と失敗する会社のポイントを解説するとともに、参入後の売り上げ拡大ロードマップをお伝えいたします。中長期的なステージが見えていなければ目標にとどまってしまうので、どのように事業を大きくさせていくのかを把握したうえで、ぜひ本セミナーを参考にEC事業への新規参入をご検討ください。

Amazonが語る!Amazon参入事例と成長する企業の共通するポイントをご紹介します!

EC事業に興味や参入したいけど、何から始めればいいのかわからない。そんな企業も多いと思います。本セミナーではAmazonに実際に参入された企業がどういった想いでAmazonに参入されたのかをご紹介しますとともに、売り上げが伸びている企業に共通して存在する成長するためのポイントをお伝えいたします。

実はあまり知られていない…Amazonが教える新規出品者様向けのAmazonサービス活用方法とは?

あまり知られていませんが、Amazonでは新規出品者様に向けて成長を後押ししてくれるサービス活用方法がございます。この活用方法を知っていると知らないのとでは初速の売り上げ成長が変わってきますので、ぜひ本セミナーをお聞きいただき、Amazonで出品を開始する際には最大限ご活用いただき、売り上げ拡大にお役立てください。

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!

EC事業に参入したいと考えているが、商材がない、始め方がわからないなどを理由に参入に悩んでいる方も多いのではないのでしょうか?本セミナーではそんな商材を持っていない企業でもECに参入できる、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抑えればよいのかを本セミナーではお伝えいたします。

本業を
超える!

第2の主力事業へ向けた自社商品開発×Amazon 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

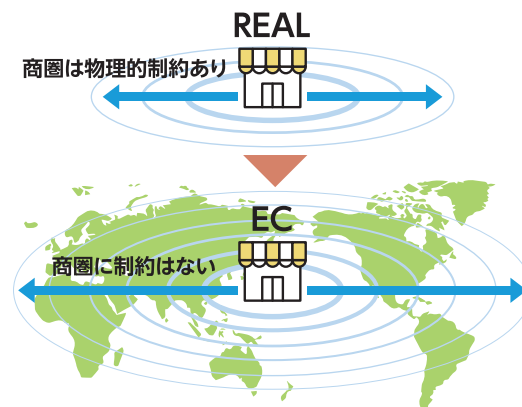
店舗ビジネスは商圏人口によって
売上の限界が決まってしまう。

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!!



成功事例に基づく3つのフェーズ

Amazonビジネスの売上拡大イメージ



PHASE1

立ち上げ期

まずはとにかく販売実績作り
十分な販促費の確保+売れ筋商品づくり

PHASE2

成長期

引き続き積極的な販促投資
黒字は維持しつつ販促はまだまだケチらない

PHASE3

調整期

販促費を抑えて高収益化へ
商材・新ブランド開発で規模拡大を目指す

たった
2時間で

**2025年に向けて事業を拡大していく戦略を
惜しみなくお伝えいたします。**