

これから **3年間** が通販最後のチャンス！

通販ビジネスの悩みを

たった1日で解決できる！！

各会場
20社
限定

通販ビジネスでしっかり **事業の柱** を1つ作りたい
と考えている企業様対象！

まだまだ
間に合う！

食品メーカー、食品卸業経営者・経営幹部・通販事業責任者向け

食品通販実績多数のコンサルタントが登壇

通販ビジネスがわかる 1dayセミナー

たった10,000円、1日集中セミナーですべてを解決します。

通販ビジネスの基本中の基本から、実務担当者が知っておくべき通販ビジネスの3つのポイントをお伝えします！

東京・大阪・福岡 の3大都市で開催！

累計通販顧客数

500社
経験

日本一になった
企業数

70社

通販・WEB業界の
マーケティング経験

10年
以上

海外進出
中国・東南アジア

10社
現地クライアント

人気セミナーが**東京・大阪・福岡**で開催決定！
最新事例&業界未公開ノウハウをあなただけに！



TRUE
CONSULTING

■申し込み・内容に関するお問い合わせ（担当：鈴木・中山）

TEL:03-3260-5011 FAX:03-5539-3933

（平日9:30～19:00）

（年中無休）

主催 トゥルーコンサルティング株式会社
〒100-0005 東京都新宿区西五軒町6-10 神楽坂 秋山ビル5F

トゥルーコンサルティング
オフィシャルホームページ

<http://www.top1-consulting.com/lp>

「このままのやり方では売上が・・・利益が出ない・・・」と将来に不安を感じている経営者様・通販責任者様へ。

皆さま初めまして。トゥルーコンサルティング(株)の石鍋 翔と申します。
私はこれまで、一貫して食品業界の商品開発や、直販ビジネスの業績向上のご支援に従事させていただいてまいりました。
通販業界と食品業界の近年の傾向を見てみると・・・



トゥルーコンサルティング株
石鍋 翔

通販業界の近年の傾向

マーケットも昨対110%程度の伸長率。企業売上目標としても、
過去のような昨対150%実現は難しい。今では、昨対110%前後の目標が現実的・・・

食品業界の近年の傾向

食品業界は、価格競争の激化や、異業種参入によって業績向上しつつ事業拡大が出来る企業、というのが減っています。また、大型小売店のPBブランド化(メーカー機能)などにより、卸事業の低迷や工場稼働率の激減、さらには採用難などなど・・・
課題が多数かと思えます。

そういった中でも通販事業で成功されている企業様は“自社が主導権を握れる通販ビジネス”で、営業利益率も10%以上を実現しています。今後は、より市場での自社の価格優位性の舵取りを行い、自らが納得する価格・品質・商品力を伝えることが出来るビジネスに変えていくことが企業成長の鍵であると言えます。

食品通販の よくある悩み

- ☑ 色々やっているつもりでも、思ったより売上が上がらない・・・
- ☑ 年商1億円&年商3億円の壁
- ☑ 価格競争(破壊)、競争過多、異業種参入
- ☑ No.2(幹部)の育成、人の育成・採用
- ☑ 国内シェアの限界
- ☑ 広告費の高騰、費用対効果の悪化、広告に頼った売上 等

これまで1000社近くもの経営者様とお目にかかり、「食品業界の通販」で成功してきた企業様にも多数お目にかかりました。その手法と事例の一部を次ページにてご紹介いたします。

論より証拠といいますが、どのような企業様が成功しているのか？

まずは、我々の**食品業界**における実証済み事例の一部をご紹介します！

↓↓

「食品業界 お取り寄せ通販」に参入し、 年商1～10億円を達成している企業の実例

実証済み 事例： 地方果物生産者 兼 メーカー 様

**DM 通販への本格参入で、2年で年商2億円付加達成！
さらに、営業利益率10%超えを達成！**

通販事業は、インターネットのモールを中心に展開していた企業様。
価格競争の激しい中で、広告をかければ売れる、しかし利益が残らない・・・。
利益も悩まされていた状態の中、高粗利・価格主導権の握れる DM 通販事業に参入。
地場を生かした商品と打ち出しにより、前年対比130%ペースで増収増益を継続中！

実証済み 事例： 地方鮮魚加工メーカー 様

**DM 通販への本格参入で、2年で年商2倍達成！
さらに、新規顧客獲得コストが安く、投資回収半年を実現！**

地場の製造・製法にこだわりながら、地元百貨店にて店舗販売を中心に行っていた企業様。
店舗からの名簿獲得の規制や催事における効率が落ちてきて、通販事業が前年対比横ばいペース・・・
名簿拡大ペースを上げていきたいため、新聞広告を中心とした新規名簿獲得&DM 通販を再強化。
年末商材という関係から、新聞広告を年末に集中させ、名簿獲得&事業拡大を継続中！

実証済み 事例： 地方野菜生産者 様

**昨年末から通販事業への新規参入スタート。
地場ブランド野菜を生かし年間1万件の名簿獲得計画！**

2015 年末から通販事業へ新規参入企業様。
北海道野菜というイメージ戦略を活用し、DM 通販とインターネット通販を同時にスタート。
商材の特性上、インターネットも新聞広告も拡大性が高いことから、同時進行中。
新規顧客コストの効率の良さは、業界内でもトップクラスのため、一揆に拡大準備中！

↓↓↓その他の事例はこちら↓↓↓

実証済み 事例： 生活習慣病患者向け食品メーカー 様

市場が存在しない段階から、早期に先行して参入！ インターネットとDM通販を活用して、年商5億円達成！

数年前に、カテゴリーも存在しない商材で通販参入された企業様。
しかし、カテゴリーが存在しないからこそ、コンビニや店舗には存在しない商材として、商品を探してきたお客様（＝悩まれている企業様）から圧倒的ファンを獲得。
商材が偏っている関係から圧倒的リピート率も実現しており、業界内シェアNo. 1を獲得している。

実証済み 事例： 甲信越チーズメーカー 様

リニューアル後、赤字月商が、2ヵ月で月商100万円へ！ エース商品を強化し、順調に月商1000万へ成長中！

元々あったエース商品の商品ページや売価の変更を実施。それにより、ショッピングモールのチーズ分野で、単品で月に100万円以上の売上を記録し、カテゴリー1位の座を獲得。
広告の効果検証も実施し、新規顧客獲得のコストの半減にも成功。
月商1,000万円を視野にいれながら、販売規模を拡大している。

実証済み 事例： 製菓・パン製造メーカー 様

インターネット通販 参入6ヶ月で、月商1000万円突破！

楽天参入3ヶ月で月商600万円超え、参入6ヶ月で月商1000万円超えを達成した企業様。
月間数万円の広告経費で集客起爆商材の発見に成功したことで、
短期間の内にECで注目される企業の仲間入りを果たした企業様。
サイト運営は、ほぼアウトソーシングで展開している。

上記は、一例ではありますが、本当に多くの企業様からご依頼をいただいています。ありがたいことです。

企業規模は様々でして、**年商1億円前後の企業様から年商1000億円を超える企業様**までお付き合いさせていただいております。しかし、大切なのは規模ではありません。全国のお客様に喜んでもらえる商品があることなのです。

我々が**食品業界向けの通販の参入**に対して実践的、専門的であることをご理解いただき、次に進みたいと思います。

↑↑↑↑↑上記は、あくまで事例の一部です↑↑↑↑↑

レポートお読み頂いた経営者・責任者の方へ、セミナーのお知らせ

いかがでしたでしょうか？

お忙しい中レポートをお読みいただき、ありがとうございます。

上記でもお伝えさせていただいたとおり、食品業界では、

・「年商1億円・営業利益10%以上も十分に狙えるマーケット！」

・「ニッチな商材でも、売り方がまだまだある！ニッチな商材だからこそ通販があう！」

・「インターネットの販売だけでなく、DMや色々なチャネルを活用可能！」

・「既存卸事業とは別に、通販事業で売上がしっかりある企業も存在する！」

・「成功している企業は多く、市場拡大性があるマーケット」

なのです。

通販事業の魅力は、単に販路が広がるだけでなく、

①「価格優位性をとりながら事業拡大を行い、

②さらに営業利益率を改善していくことが可能なビジネスモデルと言えます。

このレポートを読んでいただいた熱心な経営者様・責任者の方へセミナーのお知らせです。

たった1日、しかも受講料は10,000円のみ！ 食品業界向け 年商1億円達成手法大公開セミナー！

■「まずは色々な企業の情報・やっていることを収集したい！」

■「このまま何もしなければ売上は減少していきだろう・・・」

このレポートをお読みいただき、このように感じたあなた様であれば実現できます。この度、あなた様のような意欲のある経営者・責任者の方を対象に、**特別セミナーをご用意しました。**食品業界を中心に業績アップを行っているコンサルタントが、成功事例を中心に、**通販ビジネスの基本講座・ビジネス展開の成功談だけでなく、失敗談も含めてご紹介します。**

その日から取組める内容も盛りだくさんです。

詳細は、次ページよりご紹介します。

このセミナーで、 こんな疑問を解決します！

解決
します

- 通販事業で年商1億達成するためには、
どうしたらいいのか？
- 成功している企業様は何をしているのか？
- どんな戦略を組めばいいのか？
- 弊社ができていないことは何か？
- 商品開発はどう始めればいいのか？

弊社のご支援先の
実例をもとに
不安や疑問に
お答えします！

集客、商品開発、リピート対策、など 通販事業で成功するポイントを徹底公開！

★ **講師**： トゥルーコンサルティング株式会社 石鍋 翔

- ◎800社以上の弊社実績を元に、成功・失敗談をお話します！
- ◎通販事業の基本的な考え方と実施すべき具体的な事例を公開！
- ◎年商1億円達成に必要な最重要ポイントである“商品開発”手法を公開！

＝ **通販事業で年商1億円達成**ノウハウをまとめてお伝えします＝

1. 通販で年商1億円達成するための基本講座！

～通販ビジネスのビジネス構造を再度整理します！～

2. 新規顧客を最大限効率よく獲得する方法！

～WEBのみならず、様々なチャネルでの獲得方法を紹介します！～

3. リピートステップを行い、顧客育成する方法！

～長期的にみて、売上の大半はリピート顧客売上になります！～

4. 知らないと損する、無駄な投資・ダメな投資とは！

～無駄な投資は極力避けたい！事例があるからわかる投資の選別方法！～

5. 新商品開発が最重要！高くモノが売れる方法！

～お客様が支持してくれれば高くても売れる！売れる新商品開発方法とは？～ 6

このようなお悩みをされている企業様にオススメです！

- * 通販事業を強化したいが、まず実施すべきこととは？
- * 食品取扱企業様が今、実施すべきこととは？
- * 自社の強みを活かし、差別化する手法とは？
- * 事業拡大をするための効率の良いステップとは？
- * 企業ブランドイメージをアップさせる手法とは？
- * 今だから語れる、「生々しい失敗談」とは？
- * 売れる新商品開発をするために必要なポイントとは？
- * ヒット商品を生むための市場調査手法とは？
- * 自社が価格優位性を獲得する方法とは？
- * 売れる売価設定・粗利設定とは？
- * 2020年までに実施すべきこととは？

このノウハウを、今回はセミナーにて3時間ほど、しかも、**10,000円**でお持ち帰りいただけるのです。セミナーを通して、「**あなた様が実現できるビジネス**」と「**我々の実績・能力**」をご判断ください。

追記

今回のセミナーでは、弊社の既存クライアント様とバッティングはないか、まことに勝手ながらこちらで判断させていただいております。ご参加いただく条件に合致しない場合は、参加をお断りすることもございますので、何卒ご了承ください。

ご参加いただけることが確定しましたら、御社状況を事前にヒアリングさせていただき、どのような手法が有効なのかを調査させていただきます。

一般的な聴講のみのセミナーとは違い、御社の状況に合わせたご提案も含めて本セミナーとさせていただいておりますので、ご理解ご協力の程、よろしくお願い申し上げます。

我々も本気です。

皆様におかれましても有意義な時間となりますよう、心より願っております。