

食品メーカー様向け

経営者限定レポート

価格競争から脱却し、次の事業の柱にする
食品メーカーが知るべき本当に伸びている企業の

きれいごと抜きの

食品のお取り寄せ

通販の実情



食品通販
専門コンサルタント

通販コンサルティング 約二十年の実績
トゥルーコンサルティング株式会社 主催

食品お取り寄せ通販で

日本一になるセミナー

東京・大阪で開催!

食品業界 お取り寄せ 通販で 日本一 になるセミナー 2017



■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6F

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>

経営者の皆様！ズバリ！！

今だからこそ、地方の食品メーカーは、

「お取り寄せ通販」に参入すべきです！

人手や設備を増やすことなく、半年で月商500－1000万円を達成させ、しかも、2年後には「年商2～3億円」、5年後には「年商10億円」にできる仕組み&体制ができあがっている・・・

さらに、営業利益**15%以上**も可能なビジネスを知っていますか？

その上、2017年は、食品業界が、

「お取り寄せ」などの通販に参入するには、**「絶妙なタイミング」**でもあります。

しかも、今回お伝えするビジネスモデルは、「投資リスクが少なく、早い場合は6ヶ月・通常1年半前後で投資回収し、その後拡大する」効率的な手法をご紹介します。

お取り寄せ通販だからこそ、まだまだ伸びる！？

いつもお世話になります、通販ビジネスのコンサルティングに特化している、トゥルーコンサルティング株式会社 代表の萱沼です。

今回、**食品業界の社長様向け**に、ご要望の多かったビジネスモデルのご案内をお送りしております。食品業界では、すでに**80回以上**の開催を超える**通販セミナー**ではありますが、今回は、特に**食品業界の通販参入および拡大のみを目的**とした内容となっております。

食品業界に限らず、どの業界もいまだに先行きの見えない不況が続いていると思います。そんなときだからこそ、私ができることは、経営者の皆さんに**「通販ビジネスはまだまだ伸びる余地がある」**、**「国内工場がある企業(国内メーカー)にとっては、生き残るための必須のチャネル」**であることをお伝えしたいからです。

詳しくは、本DMでご説明させていただきますが、食品通販ビジネスについては、すでに参入してもメリットが少ない商品カテゴリーもでてきています。通販参入を検討されている方、参入したが月商1000万円を越えない、または、利益がでにくい状態になっている方は、ぜひ、ご参加ください。

ご参加いただいた方にのみ、実証済みのノウハウの一部を公開いたします。

私は、**1000社を超えるコンサルティング実績**と、

100社の同業内シェアNo. 1に導いた経験から、自信があります！

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2～10億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。

↓↓↓↓今、食品業界のあなたに通販参入&強化を勧める理由とは？↓↓↓↓

なぜ今、お取り寄せ通販がオススメなのか！？

なぜ、今、食品メーカー様に対して通販参入を勧めるのか？
理由は、**5つ**…

①「お取り寄せ通販」が、今、急拡大している！

⇒衰退期である日本市場の中で数少ない成長チャネルであること！
また、食品安全不信も、直接届ける通販にとっては、追い風！！
食材ネット通販にて産直を打ち出しにしているO社様も急成長中！

②「食品インターネット通販」が、急拡大している！

⇒上記に同じく成長を続けるインターネット。さらに・・・
伸びている自社サイトは、先行者メリットを享受できる可能性大！

③卸 & 店舗に比べると圧倒的な「高収益ビジネス」である！

⇒商品粗利で60～70%、営業利益で10～20%を狙える事業であること！
しかも、投資金額は圧倒的に安い！だから、強化 or 撤退の判断も早い。
加えて、投資回収も早いビジネスである！

④不況にも強い！長期の安定のビジネスである！

⇒あまり知られていないが、震災後にすぐに復活したのが通販ビジネス。
また、リピートの高い商品なので外部環境に大きな影響をあまり受けず、
安定的に事業を継続できることが可能！

⑤余計な投資がいらない！現在の資産が生かせる！

⇒特に今、あなたのもっている商品が、「地域性」が高いものであれば、最高！
歴史のある、まじめな地方食品メーカーだからこそ、優位に立てます！

もちろん、すべての方が成功するとは言えません！！

しかし、**20年前後通販事業に携わる私としては、今こそが、通販事業に注力する魅力的な時期**だと判断しています。

別の言い方をすれば、

「売上2～10億円以上、営業利益15%」の

「継続性のあるビジネス」に参入や強化するのに、

「地方で食品を扱う企業」であることが**有利**に働く**タイミング**である。

と、ということなのです。しかし、競争が激化しており、恵まれた環境も数年で終わります。

まさに、「参入&拡大は2017年である」といえます！

本当に事業拡大は成功するの??

ちなみに・・・

私の**食品通販**コンサルティングは、**成功率80%**

※ 結構、凄い数字だと思います。少し、自慢です。

※ 最近では、「だしパック」で失敗しました・・・

しかし、いい話ばかりではありません。

成功率が高いとはいえ、あなたの業界でも**失敗している人**もいます。

理由は簡単。

・成功する本当にシンプルな参入ノウハウを知らない

・自社が参入するタイミングを逃している だけなのです。

私は**1000社を超える**企業様と通販参入&拡大のお手伝いをさせていただいた経験から、誰でもわかるくらいのノウハウを構築することができました。

これを知ることができれば・・・

今まで経験がないあなたでも、なかなか伸ばしていくことができないあなたでも、

余計なリスクや時間を使わずに結果を出すことができるのです。

今回は、この濃厚な内容が、**たった2～3時間**で知ることができるのです。

しかも、通常講師であるメンバーを拘束すると**1日35～50万円**ほどのコンサルティング料金になります。

これが、**破格の価格「10,000円」**で知ることができるのです。

↓↓↓↓↓↓↓ 自信をもってオススメする本セミナーの内容を公開！ ↓↓↓↓↓↓↓↓

地方の食品業界の「あなた」が、人口減少&市場縮小の時代にも、確実に成長するためのお取り寄せ通販の参入・日本一になるためのノウハウを取得することが可能な半日。業界内部の競争を防ぐため、各会場 **先着 5 社限定、しかも企業様にとって、“より近い参考になる内容”をお話し出来ればと思い、個別相談形式にて相談会**を実施します。個別相談会は、下記日程にて開催します。 ※各会場詳細は別途連絡いたします。すべての会場にて、**14 時～17時**で開催！！
会場の詳細は、別途裏面をご確認ください。

あなたが手に入れられる日本一になるための通販成功ノウハウ&仕組みは、

1. 「食品」のお取り寄せ通販市場の現状と今後！2017年最新版
2. 食品インターネット通販シェアNO1になるために、最初にすべきこと
3. ネットでも立地は存在する！どの商圈から攻めるのかがポイント
4. ネットもチャネル(自社、楽天、ヤフーなど)ごとのシェアNO1のノウハウが違う！
5. 当たる新聞・雑誌媒体の選び方と媒体交渉の仕方
6. 客層ごとにチャネルを分ける！dm通販とネット通販の選択の仕方！
7. 自社サイトは、「カテゴリー特化」と「商品数の多さ」で勝負する！
8. 楽天&ヤフーなどのモールでは、「レビューの数」で勝負する！
9. 一気に月商1000万円になるために「エース商品」と「リピート商品」を準備する
10. CVR3倍も違う！売れるサイトと売れないサイトの違いは？
11. 初期投資150万円から始められる！ 事業投資の内訳
12. 50代以上に売るには新聞・雑誌広告が最も効率がよい！
13. リピート購入を促進するための顧客管理と育成の考え方
14. 日本一になるための3つの指標(会員数、検索内シェア、商品&物流数など)！

など、**実証済み&他に出回っていない、私独自の情報&ノウハウ**です。
DMやインターネットでの通販ビジネス展開において、**しっかりやりければ限りなく成功することが可能な情報&仕組みばかりです。**

講師についても、現場で実際に結果を出しているメンバーを厳選し、直接、お話&ご質問をお受けいたします。我々が、通販に関わらせて頂いてから19年分のノウハウの集大成です。よって、あなたが手に入れられる情報は、我々とクライアントさんが積み上げてきた時間と数百万円以上のコストを投資してきた、貴重なものです。



本気の経営者様の参加をお待ちしております！

しかし、参加できる方には条件があります。

お分かりの通り、我々も本気です。参加企業様には5つの条件がございます。

- 条件1. 参加資格者は、経営者 & 経営幹部の方のみ**
- 条件2. 年間投資500万～1000万円が可能な環境であること**
- 条件3. 本気で参入し、事業を年商2～10億円に拡大させたい情熱があること**
- 条件4. 当日、または、別日で「無料経営相談」を実施させていただくこと**
- 条件5. 我々の通販ビジネスモデルをご検討いただくこと**

上記の条件にあてはまらない企業様、参加者様の場合は、お断りさせていただくことがございますのでご了承ください。

数字&理屈だけの話で、本セミナー（相談会）を終わらせるつもりはありません。我々が、19年以上、**試行錯誤の連続で成功と失敗を繰り返したからこそわかった事実の内容**です。**食品通販を成功させたい「あなた」**にとっては、最適なセミナーであると自負をしております。しかし、我々は全ての企業様のお役にたてるとは思っていません。自社の商品が日本一だと確信し、また新しいことにチャレンジすることを厭わない、志ある経営者とお会いしたいと常に思っております。

判断は社長、**「あなた」**にお任せします。

トゥルーコンサルティング株式会社
執行役員 石鍋 翔



追伸

お伝えさせていただいたように**各会場5社までの超濃密な個別相談会**です。条件もご提示させていただき、参加企業様を限定させていただいております。お申し込みをいただいた後に、事前にお電話をさせていただき、弊社のセミナー（相談会）にご参加いただくことが「あなた」にとって価値があるかどうかを判断させていただきます。また、大変恐縮ですが、参加いただく条件に合致しない場合も参加をお断りさせていただくこともございますので、ご了承ください。

最後まで、お読みいただきまして、本当に、ありがとうございました。

【食品業界 お取り寄せ通販で日本一になるセミナー(相談会) 概要】

※下記はあくまで内容の一部であります。
より企業様にあった内容の相談会に変更させていただきます！

時間	講座内容	講師
第1講座 14:00 ～14:50	食品業界 お取り寄せ通販市場はこうなる！ ・日本のDM&インターネット通販の市場動向を知る ・食品業界のモデル企業&戦略の把握 ・トップシェアをとっている企業の特徴	執行役員 石鍋 翔 その他、 食品通販専門コンサルタント
第2講座 15:00 ～16:20	食品業界 お取り寄せ通販でトップシェアを獲得する戦略 1. ネット通販で日本一になるための戦略<自社、モール> ・一点突破全面展開の考え方でカテゴリー1番をとれ！ ・価格競争で利益がでない？しっかり利益を出すための方法とは？ 2. DMカタログ通販で日本一になるための戦略<新聞、ラジオ> ・30万からできる！当たる広告でテスト販売を実施すること ・年間1万件の新規名簿を取るための事業計画とは？ 3. 収益の根源！リピート購入の実際 ・タイミングと頻度が大切！食品通販でのリピート体制 ・営業利益15%を実現する収支構造とは？	
第3講座 16:30 ～17:00	本日のまとめ トップシェアをとるためのご提案	
17時～	今回セミナーにご参加頂きます企業様は無料経営相談もご利用いただけます。	

開催要項	
日時会場	東京会場：東京都新宿区西五軒町6-10 神楽坂 秋山ビル 5F (本社) (神楽坂・江戸川橋駅そば) 大阪会場：新大阪駅周辺予定 ※申し込みいただいた後に、弊社からご連絡させていただきます。 時間：14:00～17:00 (受付13:30～)
ご参加料金	各会場5社様まで 一社様 (何名でも可) 10,000円 (税別) ※経営者・幹部の方の限定 ●会場等の詳細は、申し込み後にご連絡させていただきます。 ●やむを得ず会場を変更する場合がございますので、随時ご連絡いたします。 ●ご参加をお取消される場合は、開催日の3営業日(土・日・祝日を除く)前の17時までに お電話にてご連絡くださいますようお願いいたします。
お申込み方法	別紙、お申込み用紙に必要事項をご記入の上、FAX もしくは電話にてお申込みください。 申込到着後、連絡担当者様宛てにご連絡させていただきます。
お振込先	●お振込み先口座はお申込み後にお伝えいたします。なお、振り込み手数料は、お客様のご負担とさせていただきます。
お問合せ	お問い合わせNo: 5785509 トゥルーコンサルティング株式会社 東京都新宿区西五軒町6-10 神楽坂 秋山ビル 5F TEL: 03-3260-5011 (平日 9:30～18:00) FAX: 03-5539-3933 (24時間受付) 申込に関する問合せ/鈴木、中山、セミナー内容に関するお問合せ/鈴木、中山

【※経営者様必見！出張相談も対応いたします！】

大変お忙しく時間が確保できない方もいらっしゃる経営者様もいらっしゃるかと思います。
上記日程が難しい場合は、日程変更や出張訪問も可能ですのでお気軽にご相談くださいませ。