

大好評! 3年越しのJAM視察セミナー

たった5年間で年商+7億円!
今を勝ち抜くアパレル企業を視察

JAM TRADINGの戦略と今後!



ゲスト講師

株式会社JAM TRADING

代表取締役 **福嶋 政憲氏**

着実に企業成長する秘訣を伝授
金なし。コネなし。経験なしで始まった古着屋を
たった10年でネットショップもリアル7店舗と事業
拡大に成功。ECの成熟期に入った中でも、毎年
「億」単位の成長を遂げる高収益経営のノウハウ
を伝授します!
※申し訳ございません、競合他社・同業のご参加は
JAM TRADING様の許可が必要です。

アパレル競争激化の中、たった5年で+7億円した

「マーケティング・マネジメントノウハウ」を視察で大公開!!

- 業績アップ、超効率化を支える 独自システムの裏側公開!
- 社内体制の構築方法
- 31アカウントを誇る SNSマーケティング (LINE、Insta等)
- 顧客のファン化
- インナーブランディング
- メディアブランディング

2020年1月24日(金)開催 トゥルーコンサルティング主催 先進企業視察セミナー JAM TRADING様



TRUE
CONSULTING

主催 トゥルーコンサルティング株式会社

■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)

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>

EC&店舗で急成長 たった5年で年商+7億円したアパレル企業 「JAM TRADING」



ゲスト講師

株式会社JAM TRADING

代表取締役 **福嶋 政憲氏**



金なし・コネなし・経験なしで立ち上げた古着屋をなんとたった10年で実店舗7店、ネットショップ5店まで事業拡大させる敏腕社長。3年前の視察か実店舗も3店舗順調増やした。**企業成長における時代を捉えたマーケティング・マネジメント手法と高効率・高収益の経営体質は圧巻である。**



日本最大級の古着通販サイトを運営するJAM TRADING

通販サイト:<https://jamtrading.jp/>

古着初心者の方からヴィンテージマニアまで誰もが楽しめる日本最大級のインポート古着&アンティーク家具・雑貨専門店！古着ECでの売上成長が著しく、店舗販売も伸長。

アメリカの子会社より、専属のバイヤーが厳選して仕入れた商品を定期的に輸入しており、その在庫数は2019年11月現在8万点以上を誇る。

実店舗7店舗、EC5店舗、SNSアカウント31個を保有しており、SNSマーケティング・OtoOなど時代にあったWEBマーケティングを展開。

1

「5年で年商をプラス7億円したマーケティング・マネジメント施策」と「これから更に進化するJAM TRADING」について福嶋社長に講演いただきます。

1

これからのEC経営で最も大事なこと 「自社が成長するためのポイントを把握」

×

「実行力」

モデル企業JAM TRADING様

視察ツアーが決定！！

近年通販市場は、市場の伸びに対して競合他社が圧倒的に増えている関係から以前のように昨年対比120%以上の伸びを見せる会社は確実に減っております。

今まで順調に伸びていた企業もこのような状況では、一般的に大きな売上増は見込めず今後の経営方針・事業ビジョンを見失いがちです。

この1・2年間、経営相談にいらっしゃる企業様の中身を見ると、下記のような原因で売上・利益体質が悪化しているケースが多く、逆にそういったことを解決している企業が存在している事実もございます。

・売上が落ちているのは市場のせい

⇒ 伸びる企業は自社よりも良い方法を選択して実行している

・競合の薄利多売のせいで薄利

⇒ 独自固有の長所を見つけて実績を伸ばしている企業がある

・人が足りないので何もできなく売上低迷

⇒ システム開発で人がやる必要がない

・いきあたりばったり施策が多い

⇒ 将来像を明確にしてやるべきことが明確になっている

今まで私ども3桁以上の会社様を経営コンサルティングしてきましたが、
通販事業で年商2億円以上の実績がある企業&事業母体が10億円以上の企業は
上記部分を正しい方向性で改善すれば確実に売上は上がっていきます。

通販業界は競争が激化しており、以前のように参入すれば簡単に売上が伸びる時代は過ぎ去りました。強く正しい方向性で投資・運営をしない限り、売上アップ、増益、投資回収には相当な時間がかかってしまい、事業として成り立ちません、

結論として、本セミナーでは上記を解決できる内容になっております。

特定分野で圧倒的に成功されているJAM TRADING様に視察に行き、福嶋社長の生の声を直接聞くことで将来の会社経営の目標となればと思います。

・企業成長するためにやるべきことの設計！

・効率的に売上アップ・利益管理ができるシステムを大公開！

・今やっているマーケティング施策と今後の方向性！

**視察当日お伝えする内容を一部ご紹介
EC・店舗で圧倒的に売上・利益額を
拡大するポイントを視察・ご講演頂きます！**

【JAM TRADING福嶋社長】

1. 数年行ってきた施策の振り返りと今後の成長戦略
2. 業績アップ、超効率化を支える独自システム公開！
3. 業界No.1の効率を誇る商品アップの仕組み
⇒商品管理を効率化している現場見学！
4. 31アカウントを誇るSNSマーケティング
5. ネット×店舗の融合(オムニチャネル)で取り組んでいること
6. 会社を任せられる社員が増える！人材育成のポイント！
⇒社内体制の構築方法インナーブランディング
7. 顧客のファン化メディアブランディング
8. 物流システムの効率化！
9. 年商10億以上の人員体制:バイヤー、ネット、店舗の配置と役割
10. 店舗の出店立地・戦略と繁盛させるためのコツ！ 等

視察前後で、TRUECONSULTINGからも視察も踏まえた上で、今後のEC企業にとっての戦略と具体的な事例に関して講演いたします。

【TRUE CONSULTING】

1. 本視察での学ぶべきポイントと明日からやるべきこと
1. 年商10億円を達成するための戦略
2. 具体的な事例紹介
3. 年商10億円を達成するためにやるべきこと
(マーケティング&マネジメント)
4. 後発でもインターネット販売で勝つためのポイント
5. ネット販売強化のスケジュールと投資費用
6. 高収益型通販企業になるためのポイント
7. オリジナル商品開発のポイント
8. 企業を支える人材育成で大事なこと 等

【スケジュール】 2020年1月24日(金)開催 in 大阪 インターネット通販で業界No. 1を達成するための 成功企業視察セミナー

開催:2020年1月24日(金)開催13:30~17:00(受付13:15~)

対象:EC企業の経営者様 ※限定20名

| 日程 | 講座・視察内容 |
|-------------|---|
| 13:15~13:30 | 四つ橋線 玉出駅 集合 |
| 13:30~13:40 | JAM様 オフィスに移動 (大阪市西成区南津守7-13-4) |
| 13:40 | 第一講座: トゥルーコンサルティングより講演 ■視察の見所 ■ECで成功している企業の事例公開 ■年商10億円を達成するためにやるべきこと ⇒成長過程ですべきこと ■中小企業がインターネット販売で勝つためのポイント ■ネット販売強化のスケジュールと投資費用 ■高収益型通販企業になるためのポイント |
| 13:50 | 第二講座: JAM TRADING様視察 & 福嶋社長ご講演 ■どんな体制で現場を回しているのか? 実際に視察! ■毎日400商品アップする商品登録の体制 ■通販経営を効率化させる進化した自社独自システムを見学! ■人員体制(バイヤー、ネット、店舗)や採用方法 ■数年行ってきた施策の振り返り WEBマーケティング、SNS、メディアブランディング、マネジメント等 物流の効率化! ■今後のEC、店舗の成長戦略! |
| 16:30 | 質疑応答 |
| 16:30~17:00 | 先方にオフィスに移動 (大阪市西成区南津守7-13-4) |
| 17:00 | JAM様 店舗に移動 (堀江店を予定) |
| 17:30 | 終了 |

■申し込み・内容に関するお問い合わせ: 西川

TEL: 03-3260-5011

お問い合わせe-mail: nishikawa@true-con.com

(平日9:30~19:00)

現状のヒアリング・経営相談まで実施

特定の商品カテゴリで業界NO.1を目指す

最後に、参加できる条件を書かせて頂ければと思います。

1. 特定の商品ジャンルが強い企業様

→商品数・価格で勝てる or 競合を上回るオリジナル商品を持っている

2. 通販に本気で、その分野でシェアNO.1を取れる企業様

※申し訳ございません、競合他社・同業のご参加はJAM TRADING様の許可が必要です。

また、本セミナーはよりご満足頂くために、無料の経営相談をつけております。
事前にお電話をさせて頂き、現状の課題や今後の方向性など確認させて頂ければと思います。

(セミナー主催 トゥルーコンサルティングより)

最後までDMをお読み頂き、本当にありがとうございました。

通常他社様の現場を見て、実際に取り組んできたノウハウを学ぶ機会はずありませんが、「少しでも多くの企業に自社の魅力を伝えられるネットショップを構築してもらいたい」というJAM TRADING福嶋社長の承諾を得て、遂に第2回目を実施できることになりました。

参加企業様には、JAM TRADING様が今まで培ってきたビジネスモデルを現場で学んでいただき、今日からの経営判断・実践の場で徹底的に活かして欲しいと思っております。

True Consulting一同



セミナー主催企業 トゥルーコンサルティング(株)
取締役

西川 正太可

通販・WEBマーケティングの支援案件100社以上。
「通販で特定カテゴリの業界No.1化」・「高額品の通販」に強く、年間売上2億のネットショップを10億円にすることを得意としている。

国内通販は化粧品・健康食品・アパレル分野で培った先進的なマーケティング手法は全国の経営者様から高い評価を受けている。

海外は7年にも及ぶ海外EC実戦経験を持っており、特に東南アジア地区・タイについては現地大手である財閥企業のEC拡大のコンサルティングや海外ECサイトの立ち上げを行う。

(セミナー主催企業) トゥルーコンサルティングの実績

- ① 専門資材 月商1億円突破
- ② DIY用品 月商1億円突破
- ③ アパレル通販 月商7,000万円達成
- ④ 大手化粧品・健康食品通販 月商10億円企業支援
- ⑤ 生活必需品(ブランド商品) 月商5,000万突破
- ⑥ 大手通販会社 月商10億越企業支援
- ⑦ ニッチなジャンルの品揃え型ネット通販 月商6,000万突破
- ⑧ 美容品通販 月商4,500万突破
- ⑨ 中国大手化粧品通販企業支援
- ⑩ タイ大手現地企業ネット通販支援 その他多数



お客様と我々が圧倒的業界No.1を達成する
通販で業界トップ企業になったクライアント70社以上

TRUE CONSULTINGはWEB・EC通販(国内・海外)しかできない
プロ専門集団です。

クライアントの長所を最大限に活かし、WEB・EC通販市場で日本一
そして世界に通用する事業になっていただくことをミッションとしております。
そのために我々は短期的な収益ではなく、長期的な利益を共にするパート
ナーとしてお手伝いをさせていただきます。



大阪開催 先進企業視察セミナー JAM TRADING様

開催日時:2020年1月24日(金)開催 13:30~17:00 【大阪開催】

受付開始:13:15 ※集合場所:四つ橋線 玉出駅

☆料金:20,000円/社(税別) ※1社あたり左記価格で2名までの参加も可能です。

※2回目以降のご参加:月額5.8万円(税別) (ツールコンサルティング会員制度)

※同業・競合他社に関しましては、先方の許可がない参加できません。

| | | | | |
|------------------------|----------|--------|----------|-------------|
| お申し込み欄 | | | | |
| フリガナ | | フリガナ | | 役職 |
| 御社名 | | 代表社名 | | |
| フリガナ | | 役職 | | メール アドレス |
| ご連絡担当者 | | | | |
| 受講表の発送をもって受付とさせていただきます | | | | |
| 住所 | 〒 | | | |
| TEL | () - | | | |
| 御社の 営業状況 | 創業年月(西暦) | 通販年商 | 全体年商 | 顧客名簿数 |
| | 年 月 | 千円 | 千円 | 千円 |
| | 年間広告費用 | 売上 | DMカタログ通販 | ネット通販 |
| | 千円 | 千円/年 | 千円/年 | 千円/年 |
| | 粗利率 | % | % | |
| WEB担当者 | 広告費 | 営業利益 | | |
| 名 | 千円/年 | 千円/年 | 千円/年 | |
| ご参加者氏名 | 役職名 | ご参加者氏名 | 役職名 | |
| フリガナ | | フリガナ | | |
| ご参加者氏名 | 役職名 | ご参加者氏名 | 役職名 | |
| フリガナ | | フリガナ | | |

今、この申し込み用紙を手にしたあなたは間違いなく真剣で、熱心なトップ1%の経営者様です。
今回セミナーへご参加を希望されたわけですが、今現在、御社の経営状況等に課題や今後の方向性で
お悩みのことはございますでしょうか？

【御社の課題をできるだけ具体的に再整理してみてください】

【個人情報に関する取り扱いについて】

- 申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった当社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合の、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。
- セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を当社が個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行会社に発送データとして託することがございます。
- 必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。
- お客様の個人情報に関する開示・訂正、追加、停止又は削除につきましては、こちら TEL:03-3260-5011までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】

ツールコンサルティング株式会社 お客様相談室:TEL:03-3260-5011

ご提供いただいたご住所あてのダイレクトメールの発送を希望されないときは、右の口にチェックをおつけください。 希望しない