

商品を「ウレル化」するためのECコンサルティングのご提案

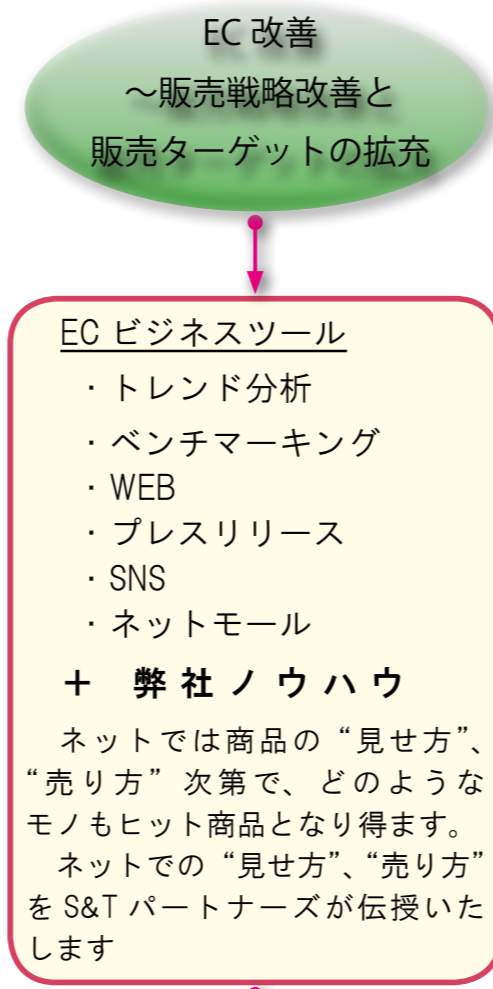
ECビジネスは販売の領域に限られるモノではなく、生産、研究、支援と深く結びついており将来はさらに重要視される分野です。これを早期改善することは、お客さまからの信頼を厚くし、ネットを通してより広く社会に貢献できると考えております

1. The main point of proposal 提案主旨

未曾有の不況と競争時代。我流の販売方法や改善では限界があります。売上を伸ばすためには新たな切り口での取り組みが不可欠です。S&Tパートナーズが過去の経験で培った、商品の“見せ方”と“売り方”手法を提供します

● S&TパートナーズのECコンサルティング

- 改善**
 - ・今まで取り残していた顧客層の獲得を検討し、実践により検証する
 - ・リピーター客の囲い込みを提案・実施する
→ 新規・リピーター客を囲い込み、商品をさらに“ウレル化”する
- 教育**
 - ・現状を確認・分析して課題と問題点の“ミセル化”を行う
 - ・商品をさらに売るための改善を提案・実施する
→ 商品をお客様に“ミセル化”し、商品を“ウレル化”する
- 拡販**
 - ・問題点を改善するための手順を“標準化”して教育を行う
 - ・“標準化”により業務の属人化を無くす
→ 仕事の“ヌケ”、“ミス”を無くし、時間とお金の“ムダ”を無くす
- 人脈形成**
 - ・商品の拡販につながる人脈を形成する
 - ・会社の知名度を上げるための人脈を形成する
→ 正しい人脈の形成をサポートする



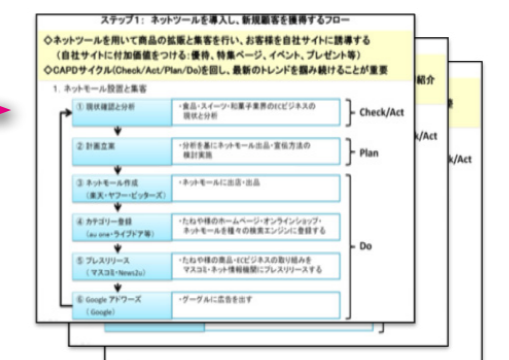
● 改善ステップ

EC改善手法の導入から運用方法を貴社の社員にすべて伝授致します
改善サイクルを継続的に回し続けなければ、スピードの速いECビジネスの世界では生き残ることが出来ません。弊社のECコンサルタントは改善手法を導入するだけでなく、貴社の社員を教育することで、改善の持続性、継続性を重視しています

◇ 改善フロー



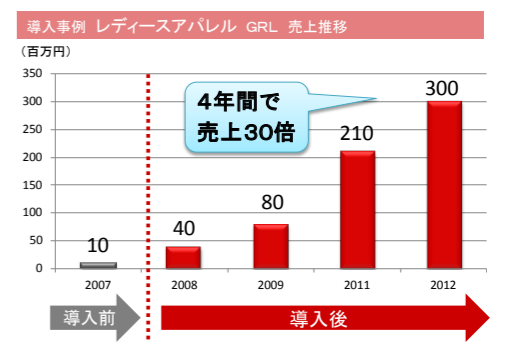
◇ 具体的な改善ステップ例



継続的改善サイクルによってECビジネスを学習する組織を構築します

● 改善成功事例

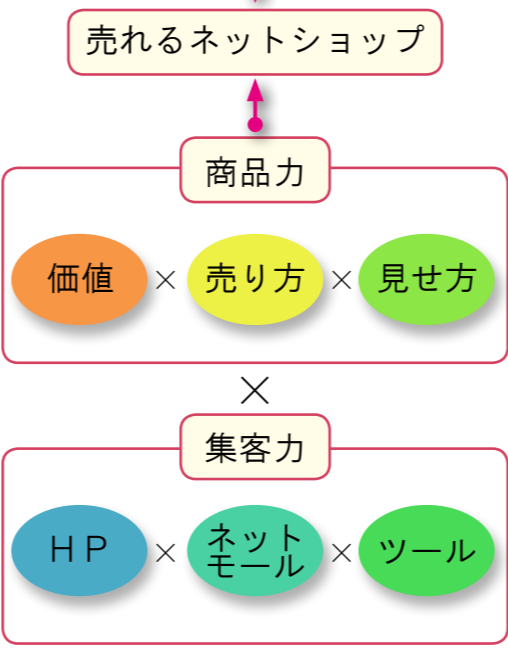
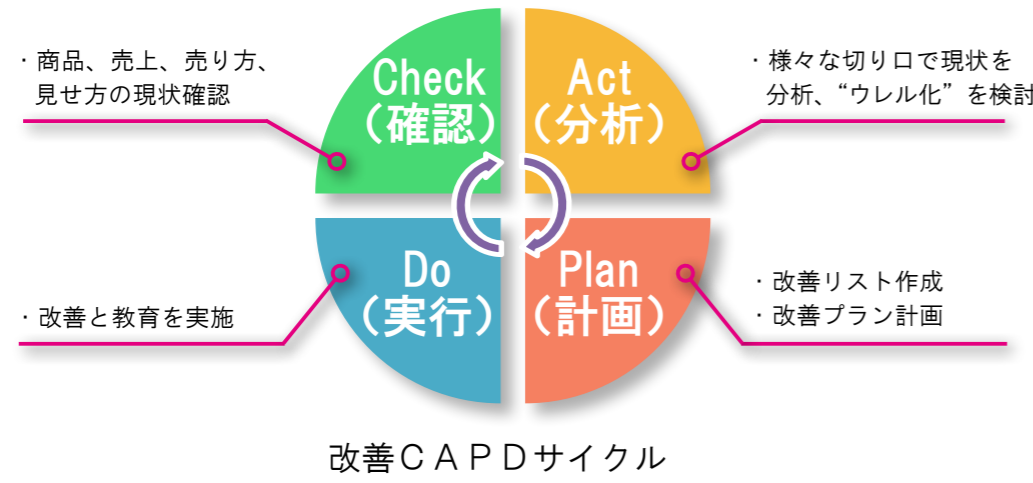
改善を続けることで、売上を4年間で30倍に増加に成功
競争の激しいアパレル業界において、4年間で売上を30倍(2012年 予想売上高30億円)へ増加に成功。商品の売り方・見せ方・コンセプト組み立てから改善を実施しました
GRL ホームページ: <http://www.grainet.jp>



● 会社概要

S&Tパートナーズ株式会社
 <東京本社>
 〒106-0041
 東京都港区麻布台1-11-10 4F
 <大阪支店>
 〒541-0048
 大阪府大阪市中央区瓦町1-6-1
 シティタワー大阪 29F
 E-mail: matsumoto@stcorp.co.jp
 (matsumotojjj@gmail.com)
 Mobile: 080-1459-0428

EC改善担当: 松本順士
 S&Tパートナーズ取締役。EC改善と広報を兼任。
 12歳から商売を行い、フリーマーケット、ネット掲示板、ヤフーオークションを経てネットショップ“GRL”を立ち上げ、4年間で売上30億円を突破。
 現在は、“ウレル化”のノウハウを広めるべく、新会社を立ち上げ、ECコンサルティングを行っている。



改善を実践する。これ以外にEC改善手法を身につける方法はございません。S&Tパートナーズで最も重要な考え方が「継続的改善サイクル」であり、継続的改善サイクルによってECビジネスを学習する組織を構築することです。