

第2回ネットスーパー戦略セミナー・企画

I. 日時 10月5日(木)

1. 13:00~17:00

第2回ネットスーパー戦略セミナー

2. 17:30~19:30

懇親会

II. セミナー企画

第一部 (13:00~14:30)

担当:アイティ・西宮 社長 山田洋一

★ネットスーパー:最先端成功事例紹介★

1. 開業に成功した代表的ネットスーパー

- ①開業後最短で売り上げ目標を達成した事例
- ②開業を成功させる最大のポイント……開業前会員様開発
- ③開業1号店の選定基準

2. 高リピート率達成で優良顧客囲い込みに成功したネットスーパー

- ①90%以上のリピート率に成功したネットスーパー事例
- ②4大ミス撲滅が最重要ポイント(欠品 品質クレーム 物流ミス 遅配)
- ③生鮮構成比40%以上のネットスーパー事例

3. ご高齢者に優しいネットスーパー

- ①ご高齢者対応ネットスーパー先端事例
- ②年齢構成比と電話受注比率の相関関係

4. 高効率物流に成功したネットスーパー

- ①物流コストミニマム事例
- ②物流効率化のポイント

5. ネットスーパーのレベル区分とその向上策

★これから1～2年、業界が直面する「ネットスーパー戦略課題」★

1. アマゾンフレッシュ対策

- ①頓挫した「幻のアマゾンフレッシュ対策構想」
 - * ある公益企業の全国1,000ヶ所展開構想
- ②構想から解った「アマゾンフレッシュ対策」の有効性＝これなら勝てる！
 - * 会費制/小商圈/生鮮商品力/会員様開発/物流/全国ネット
- ③構想の再起動
 - * 誰が主役になるか？

2. ご高齢者対策

- ①急増するご高齢者マーケット
 - * マーケットの拡大と取り込めないネットスーパー業界
- ②「テレビスーパー」の有効性
 - * 電話受注からテレビへの受注デバイスシフト
- ③ご高齢者対応の＜政策パッケージ＞提案
 - * 会費制/個人別カタログ/コト消費/お届けサービス/担当制

3. 物流崩壊&急騰化対策

- ①ネットスーパーの同時性解消対策
 - * 宅配の先達は、昔から＜留置き＞＝同時性解消＝常識
- ②留置きの切り札＜ロッカー＞
 - * ロッカー設置は優良会員様から、その経済効率は？
- ③物流効率改善対策
 - * 梱包効率改善目標＝一人1時間の梱包点数:200点以上
 - * 配送効率改善目標＝一台1時間の配達金額:2.5万円以上

4. ＜会費制＞がこれからのトレンド！

- ①受益者負担は、どこまで可能か？
 - * 配達料無料の為に:高額単価要求か？ 会費制か？
- ②優良会員様と会費制＝どこまで会費を頂けるか？
 - * 具体的シミュレーション
- ③会費の持つ戦略性とは何か？
 - * アマゾンが＜会費＞を武器に何を仕掛けて来るか？

5. ネットスーパーのポテンシャル＝何処からきて、何処へ行く？

- ①売上構成比＝10%以上
 - * 見ている景色が変わる。何が、どう変わるか？
- ②商圈制圧型ネットスーパー＝顧客シェア:商圈内5%以上
 - * リアル店舗ドミナント戦略の限界とその補強策
- ③優良会員様＝ロイヤルカスター！
 - * カード・ポイントの次に来るモノは？

以上