

各 位

「ネットスーパー事業新規参入&活性化検討セミナー」のご案内

秋涼の候、貴社ますますご隆盛のこととお慶び申し上げます。

さて、昨年度はネットスーパー業界にとって画期的な年になりました。それは、地方でも成立するネットスーパーの「小商圈高シェア生鮮宅配モデル」に、大規模型、中規模型、小規模型と、それぞれのパターンの成功モデル企業様が揃ってきたことです。また、これまでは開業後3～6ヶ月で平均日商目標を達成していたのですが、ここに来て開業後0ヶ月で平均日商目標を達成された企業様が出現してきました。確実に開業ノウハウが深化してきています。2018年度は、これらの成功企業様数が増加してきます。

あきらかに、これからのネットスーパー業界は変わります。この波に乗った企業様は、着実に業績を伸ばし、この波に乗れなかった企業様は、場合によっては市場からの撤退を余儀なくされるかもしれません。業績の2極分化が、今後明確になってきます。

さらには、今後アマゾンフレッシュを先頭とした競合の攻勢が激化してきます。この激化がまず予想されるのは、西友やイトーヨーカドーが首都圏中心に展開している「大商圈型モデルネットスーパー」です。これに対し「小商圈高シェア生鮮宅配モデル」は、リピート率の高い優良な常連のお客様の囲い込みに成功しているので、こうした競合に強いと予想されます。

そこで、今回企画したセミナーは、こうした成功モデルを有する「小商圈高シェア生鮮宅配モデル」ネットスーパーの御社での新規開業計画を、このセミナー受講により実際に作成して頂くことを目的にしています。いくら制度設計を「小商圈高シェア生鮮宅配モデル」と同じに設定しても、開業を失敗するとそれを挽回するのは困難を極めます。成功のノウハウの大半は、この開業方法にあります。

従って、今後新規にネットスーパーの開業を検討している企業様は、今回のセミナーを受講して、自社の新規開業計画を作成し、ご検討頂けたら幸いです。

また、現在ネットスーパーを開業されている企業様で、より活性化したい、あるいは「小商圈高シェア生鮮宅配モデル」の実情を知りたいと思っていらっしゃる企業様は、今回のセミナーを通じて、自社で当該モデルのネットスーパーを開業する計画を具体的に作成して頂き、そのノウハウの実態を把握し、自社の現状の課題を抽出して今後の活性化計画作成の一助にして頂ければ幸いです。

間違いなく、今後ネットスーパーの黒字化企業様数が増大し、ネットスーパー市場は着実に拡大していきます。その時流に乗るためにも、皆々様のセミナーへのご参加をお待ちしています。

平成29年10月吉日

アイ・ティー西宮株式会社
代表取締役 山田 洋一

<http://it-n.co.jp/>