

ネットスーパー事業新規参入&活性化検討セミナー

【開催日時】平成29年11月22日(水)

【会場】 エル・大阪 7階 704号室

〒540-0031 大阪市中央区北浜東3-14

TEL:06-6942-0001

カリキュラム案

開始	終了	時間	No.	テーマ	内容
9:00				開講	
9:00	9:10	10		オリエンテーション	①スケジュール確認 ②全体概要説明
			I.	ネットスーパーの基礎	
9:10	9:30	20	【1】	ネットスーパーモデルの分類	(1)センター型ネットスーパーと店舗型ネットスーパー (2)大商圏型モデル、中商圏型モデルと小商圏型モデル
9:30	10:20	50	【2】	代表的成功モデル事例の徹底研究	(1)ネットスーパー事業参入後、最短期間での目標売り上げ達成事例 (2)高リピート率達成で優良顧客囲い込み成功事例 (3)高齢者に優しいネットスーパーの実現事例 (4)高効率物流に成功した事例 (5)ネットスーパーのレベル区分
10:20	10:30	10		休憩	
			II.	ネットスーパー事業参入計画検討	
10:30	11:00	30	【1】	事業目標の確認・設定	(1)第1目標:第1店舗第1地区の平均日商10万円達成 (2)中間目標:事業利益黒字化 (3)最終目標:希望する最終エリアのネット&リアル店舗によるドミナント制圧 【ステップ推進】 i)第1ステップ目標設定 ii)第2ステップ目標設定 iii)最終ステップ目標設定 ⇒目標達成の日程計画 (4)商圏分析
11:00	11:30	30	【2】	制度設計と採用時の課題と解決策	①受注: ネット、電話、スマホ、FAX /オールカマー ②精算: 口座振替、カード(現金代引き無し) ③月間会費制/500円(税別) ④カタログの発行&配布 ※システム選定時の必須条件
11:30	12:00	30	【3】	開業店舗・開業エリアの決定	(1)各社推奨店舗の中から開業第1店舗の仮決定 ①売上上位3店舗、②坪効率上位3店舗、③生鮮構成比上位3店舗 (2)開業第1店舗の配送エリア設定 ①最終エリア案設定&エリア分割案作成 ②第1エリアの決定 (3)生協宅配売上試算 ⇒ 競合先の明確化
12:00	13:00	60		昼食	
13:00	13:50	50	【4】	会員様開発	(1)会員様開発目標 ◇開業前会員様開発のマーケティング数値 (2)会員様開発手法 ①従業員様紹介運動 ②店頭告知と店頭カウンター募集 ③会員様開発チラシの新聞折込とポスティング ④開業セールチラシによる会員様開発 他 (3)会員様開発フォロー手法 ①従業員様説明会 ②応援団組織の結成とリーダー会議による推進 他
13:50	14:20	30	【5】	収支計画作成	(1)開業前投資額 (2)開業後 収支計画 / 黒字化に向けて (3)粗利率の推計
14:20	14:50	30	【6】	成功のポイント	(1)事業参入時の成功 i)エリア分割で逐次会員様開発 ii)開業前会員様開発 iii)開業セールの成功 他 (2)的確な営業推進 i)稼働会員様数増加対策・・・月商の因数分解の勘違いは正 ii)高齢者対応ネットスーパーの実現 iii)ミス「0」は、最大の販促 他
14:50	15:00	10		休憩	
			III.	ネットスーパー事業活性化の検討	
15:00	15:50	50	【1】	活性化三案の作成と検討	(1)現状の課題抽出と解決策検討 (2)活性化策3案の作成検討 <A案> 現状対策と活性化案作成 ①現状の課題抽出と解決策の検討 ②会員様開発手法の検討 <B案> 抜本的改革案作成 ①新店舗にて新制度設計開業 ②投資額&投資効果検討 <C案> 折衷案作成
15:50	16:10	20	【2】	ネットスーパー事業のコスト構造と黒字化対策	(1)ネットスーパー事業のコスト構造 (2)黒字化対策
16:10	16:30	20	【3】	競合耐性の検討	(1)アマゾンフレッシュの動向予測 (2)競合に強い要素
16:30	17:00	30	IV.	さいごに	(1)ネットスーパー事業への参入をお奨めする理由 (2)今後のネットスーパー業界の展望
17:00				解散	