

第7回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】2019年5月16日(木)

【会場】 エル・おおさか 7階 704号室
(大阪府立労働センター)

〒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 | 9:30 | 30 | | 受付 | |
| 9:30 | | | | 開講 | |
| 9:30 | 9:40 | 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 | |
| 9:40 | 10:00 | 20 | [1] | ネットスーパー業界の現況と収益構造 | (1)ネットスーパー事業の収益と目的別経理分析 (2)売り上げの二面性 |
| 10:00 | 10:15 | 15 | [2] | ネットスーパーとネット通販 | (1)ネット通販とネットスーパーの相違点 (2)それぞれの成功のポイント (3)リアル店舗経験者がネットスーパー事業に苦戦するポイント |
| 10:15 | 10:30 | 15 | [3] | 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 |
| 10:30 | 11:00 | 30 | [4] | 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 |
| 11:00 | 11:20 | 20 | [5] | アマゾンフレッシュの脅威の動向予測 | (1)米アマゾンの動向 (2)日本国内での今後の展開予測・・・(対策は最後にまとめて！) |
| | | | II. | ネットスーパー事業参入計画検討 | |
| 11:20 | 11:40 | 20 | [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 |
| 11:40 | 12:00 | 20 | [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 |
| 12:00 | 13:00 | 60 | | 昼食 | |
| 13:00 | 13:30 | 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 (2)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 (3)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 |
| 13:30 | 14:30 | 60 | [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 |
| 14:30 | 14:50 | 20 | [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 |
| 14:50 | 15:00 | 10 | | 休憩 | |
| 15:00 | 15:20 | 20 | [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 |
| | | | III. | ネットスーパー事業活性化の検討 | |
| 15:20 | 16:00 | 40 | [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 |
| 16:00 | 16:20 | 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)ピッキング、パッキング、配送各工程のコスト管理 (3)黒字化対策 (4)スケールメリット |
| 16:20 | 16:40 | 20 | [3] | 競合耐性の検討 | (1)アマゾンフレッシュとの競合対策 (2)競合耐性強化のポイント |
| 16:40 | 17:00 | 20 | 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 | |

※ 受講参加メンバーと当日のネットスーパー事業環境を踏まえてカリキュラム内容の一部を変更する場合があります。