

第9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】2020年3月26日(木)

【会場】 エル・おおさか 6階 601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	備考
13:00	13:05	5		オリエンテーション	配布資料の説明他
13:05	13:30	25	I	ネットスーパー事業の収益	
				【1】 ネットスーパーで収益を出せるか？	
				【2】 目的別経理分析	
				【3】 ネットスーパー業界の現況	
13:30	14:00	30	II	ネットスーパーの分類	
				【1】 店舗配送型ネットスーパーとセンター配送型ネットスーパー	
				【2】 売上の2面性	
				【3】 ネットスーパーと生協宅配	
				【4】 第2のネットスーパーと第1のネットスーパー	
				【5】 第2のネットスーパーの制度設計(典型例)	
14:00	14:20	20	III	競合耐性の強化	
				【1】 アマゾンフレッシュの今後の動向の大胆予測	
				【2】 競合に強いネットスーパー	
14:20	14:50	30	IV	成功事例の研究	
				【1】 A社の事例研究	
				【2】 B社の事例研究	
				【3】 C社の事例研究	
14:50	15:00	10		休憩	
15:00	15:40	40	V	第2のネットスーパー事業新規参入の成功のポイント	
				【1】 第2のネットスーパー成功のポイント	
				【2】 ご高齢者対応のポイント	
				【3】 会員様開発	
				【4】 段階的目標設定	
				【5】 第2のネットスーパーの開業マーケティング数値	
				【6】 1配達当たり収益モデル	
				【7】 各社開業セール実績比較	
15:40	16:10	30	VI	第1のネットスーパーから第2のネットスーパーへの転換	
				【1】 現状の課題抽出と解決策(制度設計、商圏設定、会員様開発 etc.)	
				【2】 活性化3案の作成検討(①抜本的解決策、②応急対策、③折衷案)	
				【3】 各種課題事例紹介と解決策事例	
16:10	16:30	20	VII	第3のネットスーパーの動向	
				【1】 ドラッグネットスーパーの動向予測	
				【2】 ホームセンターネットスーパーの動向予測	
16:30	17:00	30	VIII	第2のネットスーパー事業の効果と発展	
				【1】 ネットスーパー事業への参入をお奨めする理由	
				【2】 地元商圏の競合耐性強化	
				○優良顧客網の構築	
				優良顧客とは、月間購買金額:2万円以上、月間平均ご利用回数:7回/月 以上	
				※アマゾンフレッシュ等の攻勢に充分耐えうる商圏構築	
				【3】 生活支援新規事業の展開	
				①スーパーサンシの関連サービス事業網	
				②平和堂のライフサポートサービス事業	
				【4】 今後のネットスーパー業界の展望	

※ 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。