

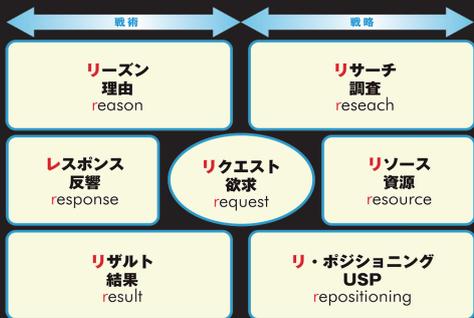
日経新聞出版社 西村公児著の本

年商10億円の通販ビジネスを構築したい経営者の皆様へ
 ゼロから年商10億を達成する通販事業の公式を完全公開

『伝説の通販バイブル』

億超え通販事業は 公式を知れば誰でも作れる

私はこれまで20年以上に渡り、100億円規模の会社を始め、数多くの通販のプロモーションや新規商品の立ち上げ、マネジメントに携わってきました。そして、売れる通販には公式があることを発見しました。公式とは、「そのまま当てはめるだけで、誰でも必ず正解を導くことができる」ものです。つまり、この売れる通販の公式を手に入れることができれば、たとえ未経験で通販事業に参入する経営者であっても、億超え通販事業を作ることができるということです。



私はサラリーマン時代の上司や、独立してからのビジネスパートナーの方などから多くの教えや導きを頂き、売れる通販事業を作るためのノウハウや資産を蓄積してきました。これらのノウハウや資産を活用し、私は通販プロデューサーとして、数々のクライアントを成功に導いてきました。そして今、通販業界の発展のために、これらのノウハウや資産を一人でも多くの経営者の皆様にお伝えしていきたいとの思いを強く持っています。通販業界の活性化が、今、元気をなくしている日本経済の大きな起爆剤となることは間違いのないからです。本書には、私の持てるものを全て注ぎ込んでいます。ぜひ、あなたにも手にとっていただき、通販事業で御社の業績を大きく飛躍させていただけることを願っています。

本書のノウハウを過去に実践したクライアントの

西村さんの指導を受け
月商1.7倍の800万に



有限会社 辻建材
代表取締役
辻明宏 様

昭和21年創業の漆喰の会社です。2009年に一般向けに、塗り壁のDIY専門店として漆喰の通販を始めました。西村さんの指導を受けるようになってから、月商が1.7倍の800万を超えました。西村さんの凄いところは、既存の型を人それぞれのビジネスにあわせて教えていただけることです。さらに現在直面している課題に対して、具体的に解決策を提示していただけるので、確実に結果に結びつきます。

メール1本で500万円の
売上を達成



株式会社
チカライナーナショナル
代表取締役
横田力 様

2007年から通販事業を開始しましたが、1個の商品が売れても、その先の商品が売れなかった時期がありました。フロントの商品だけでなく、バックエンドの商品が売れる仕組みをつくっていききたいと思い、西村さんに教えを請いました。以前は広告に頼っていましたが、現在では顧客リストを活用して、メール1本で500万円の売上を達成しています。通販事業をゼロから1億円、10億円にする仕組みをこれだけ体系化して、教えられる人は、西村さんの他にいないと思います。その裏付けとなる、経験と実績がすごいです。

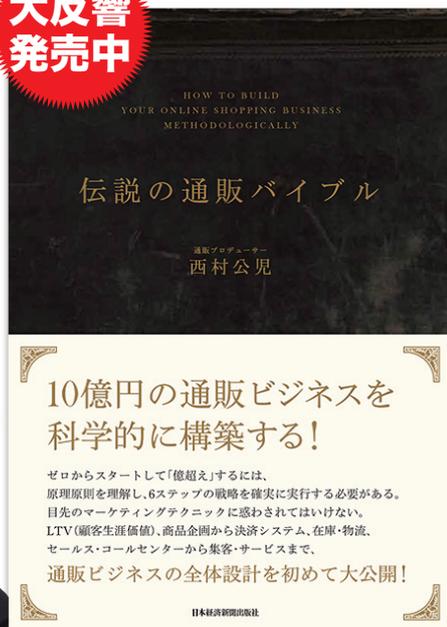
1回のチラシ配布で60万円の
収入になりました



株式会社
美里花き流通グループ
代表取締役
榎田篤弘 様

名古屋で3店舗の花屋を経営、昨年から通販事業で生花、プリザーブドフラワーの販売を開始。1回のチラシ配布で60万円の収入になりました。ITの知識が弱く、サイトもなくて、通販もまだ開始できていない私には最初、塾の中で劣等感がありました。しかし、西村さんに教わったことをそのまま実践するだけで結果が出ました。

大反響
発売中



伝説の通販バイブル

西村公児

10億円の通販ビジネスを科学的に構築する!

ゼロからスタートして「億超え」するには、原理原則を理解し、6ステップの戦略を確実に実行する必要がある。目先のマーケティングテクニックに惑わされてはいけない。LTV(顧客生涯価値)、商品企画から決済システム、在庫・物流、セールス・コールセンターから集客・サービスまで、通販ビジネスの全体設計を初めて大公開!

日本経済新聞出版社

日本経済新聞出版社 価格 2,400円(税抜)

こんな方は
ぜひお読みください

- 2本目の柱として通販ビジネスを導入したい経営者
- 中小企業の通販会社で1億円を突破したい経営者
- 楽天などのモール系に出展をしているが、利益が残せずお悩みのサイト運営者
- 社員のレベルアップを図りたい通販会社の経営者
- 単価の桁を変えて売上アップを図りたい経営者

▼ YAHOOニュースでも紹介されました。



YAHOOニュースでも紹介されました。

この本があればネット通販事業を立ち上げられる!

年商10億、100億を超える通販事業を立ち上げた伝説の通販プロデューサーが、10億円の通販ビジネスを科学的に構築する秘訣を240ページに完全書籍化!

特
ご
典
購
! 入

ダウンロードでいつでもどこでも聞ける!

amazonのレビューに感想を書いてくれた方に、もれなく! プロのナレーターによる本の第1章音声ファイルプレゼント!

『伝説の通販バイブル』目次

はじめに一億超え通販への道
 売上1億円を突破できない経営者の共通点 iii
 年商1億円を突破できる会社とできない会社 iv
 本書で紹介するメソッドの成り立ち v
 「ベルトコンベア理論」とは vi
 他社をモデリングしてもうまくいかない理由 vii
 本書の構成について viii

2 回目のリピート率を上げるための全体設計 111
 1 価格の壁 112
 2 機会 (チャンス) の壁 113
 3 効果・効能の壁 113
 4 信用・安心の壁 114 4 つの阻害要素をどこで排除するのか 116

第3章 ベルトコンベア理論こそが、経営のカギを握る

成功通販のロールモデルとは何か? 120
 「ライスフォース」の事例 120
 A/B の訴求軸テスト 124
 外資系専門商社の事例 125
 通販に向いている商品とは? 127
 (1) 価格競争力で他社を圧倒する「特ダネ商品」 129
 (2) 購買頻度の高い「フロントエンド商品」 130
 (3) ニーズがあるのに市場にない「あつたらいい商品」 131
 (4) 世界観がわかり固有な名詞で検索される「ブランディング商品」 132
 (5) 感覚・感情・感性に訴える「ウンチク型ストーリー商品」 132
 通販のクリエイティブ (広告) の重要性とは 133
 利益最大化への 10 のアプローチ (質問) 137
 継続しない阻害要因を突破する 139
 貸し倒れリスクへの対応策 140
 物流面での対策 140
 クレームの内容 141
 売上を構成している 3 つの数値を分解する 144
 通販の型を使用する成功モデル 150

第4章 リピートを妨げる 4 つの要因を排除する

4 つの買わない理由を潰すための DM・メール・フォローの出し方 156
 通販の「129:300 の法則」(「ハインリッヒの法則」) を知れ 159
 初回からの定期購入を促進 161
 割引・送料無料・ポイントをつけるサービスとは 163
 「定期購入」「頒布形式」「会員システム」の全体像から打ち手を見つける 166
 同梱物でメッセージを伝える 167 商品カタログ 168
 お客様の声を活用する仕組みをつくる 168
 定期購入してくれているかどうかの計測方法 170
 購入を継続しない阻害要因を取り除く 170
 深層心理の壁を崩すページのつくり方 171
 コンテンツをフォーマットに落とし込む 174
 ベネフィットを伝える 179
 反響数値の目安 180

第5章 「売れる切り口」の見つけ方

定期購入以外の単品リピート通販 182
 定期購入への誘引 183
 ビジネス全体のリピートを考える 186
 考え方を変えると、可能性が拡大する 187
 売れる 2 軸を確定させ他社が言っていない 15 の付加価値で補強する 190
 A/B テストは「コンセプト」「切り口」「ビジュアル」「コピー」
 「オファー」の 5 つで行う 196
 1 コンセプト 196
 2 切り口 197
 3 ビジュアル 199
 4 コピー 200
 5 オファー 201
 依頼する際に注意すべき 8 つのポイント 202
 OEM 会社の選び方 (化粧品の場合) 207
 PR 戦略の仕込み方 209
 プレスリリース作成時の確認ポイント 10 212
 開発秘話 (ストーリー) の重要性とつくり方 212

第6章 通販ビジネスのバイアウト (利益から資産へ)

経営者の才能に依存せず、通販システムを使用すること 218
 通販のレバレッジのかけ方 221
 通販ビジネスでの価値の高め方 223
 通販ビジネス羅針盤の考え方を 1 枚にマッピングする 226
 おわりに 237

第1章 10億を稼ぐ通販ビジネスはココが違う

第1ステップ「年間LTV (顧客生涯価値)」—— 2
 LTV を数値化する 2
 ソーシャルメディアによるアプローチ 3
 年間LTV を設計する 4
 売上が伸び悩んでいる場合に確認すべき数値項目 5
 6ステップ法でないと、なぜ同じような結果が出ないのか? 6
 売れる通販モデルへの手順 7
 顧客心理に合わせた組み立て 7
 年間LTV の数値を把握し、最大化する 9
 第2ステップ「商品企画」とは—— 16
 商品企画とは 16
 商品開発とは 17
 売れる商品企画の公式と手順とは 18
 ベネフィットを伝える 20
 第3ステップ「決済・システム」とは—— 26
 決済・システムの効率化 26
 CRM の定義と管理 28
 顧客分析 29
 決済方法と与信管理 33
 カード決済の利便性 33
 第4ステップ「在庫・物流」とは—— 39
 在庫・物流の戦略的思考 39
 通販物流のコアプロセス 40
 コアプロセスのアウトソーシングと準備 41
 梱包作業のルール 42
 梱包にかかる費用と効率化 43
 バーコード管理 44
 誤出荷によるコスト増と防止策 45
 欠品リスク 45
 第5ステップ「セールス・コールセンター (電話対応)」とは—— 50
 お客様の満足度とセールス・コールセンターの戦略的思考 50
 お客様満足度を減らさないための施策 51
 顧客のフォローシステム 54
 ステップメールのストーリー仕立ての手順 55
 通販におけるコールセンターの概要 57
 コールセンターのインバウンド業務 58
 コールセンターのアウトバウンド業務 60
 第6ステップ「集客・サービス」とは—— 65
 マーケティングαの集客よりも大切なこと 65
 LP (ランディングページ) の TOP の型——「Z の法則」 66
 売れる LP (ランディングページ) の流れ 69
 LP のテスト 75

第2章 10億を稼ぐ事業戦略の解剖図を公開

お客様を虜にする全体の仕組みの解剖図 84
 通販の利益構造から考えて施策を練るために重要なこと 88
 利益構造を考えるうえで必要な係数 88
 継続型通販の事業構造をつくるための 3 つの検証 92
 10億をねらう事業構造を設定せよ 95
 1億超えの絶対法則 5 つの手順 95
 利益が上がる仕組みをつくるためのワーク 99
 事業構造——顧客構造分析 101
 儲かるLTVの設計方法は! 103
 回収モデルの数値目標 104
 LTV を 18,000 円以上で設定する理由 105
 リピート率を上げる 105
 アフターフォローでリピート率を上げる 108
 通販の売上構造を事前に頭に入れておく 110

年商10億円の 通販ビジネスを 構築したい 経営者の皆様へ

売れる通販プロデューサーの西村公児です。
 通販は今、我が国において数少ない成長分野で、多くの企業が続々と通販事業への参入を始めています。ところが、通販事業を立ち上げたはいいものの、「集客できない」「お客様に商品の魅力が伝わらない」「リピートしてもらえない」などの理由により、事業から撤退してしまう企業も多いのが現状です。なぜ、そのようなことが起きてしまうのか? その理由は、「売れる通販事業の公式を知らないから」です。

西村 公児 (にしむら こうじ) 株式会社ルーチェ 代表取締役

10億通販塾™主宰
 売れる通販プロデューサー



年商600億円の大手通信販売会社で債権回収・販売企画を20年経験。その後、化粧品メーカーの中核メンバーとしてマーケティングに参画。大手エステ系企業の通販ビジネスのサポートで200%売上アップ、ニュージーランドのシンボルフルーツ企業の販促支援でレスポンス率を2倍アップ、某健康食品会社の事業開発及び通販支援で新規会員数が2,000名増加など、通販ビジネスと、売れる商品開発のプロとして誰もが知る有名企業のヒット商品の誕生に多数関わる。売れる商品を発掘し、ヒット商品に変える独自メソッド「R7マッピング法®」を提唱。中小企業から中堅企業をメインに、企業に眠る「売れる商品」の発掘を数多くサポートしている。

お申込みは **FAX 03-5860-6174** お問い合わせは **TEL 03-5860-6173**

お申込みはメールでも承ります **info@luce-consulting.com** 下記の項目を添えてお申込みください。

御社名	お名前		『伝説の通販バイブル』 @2,400円(税抜) × <input type="checkbox"/> 冊
ご住所 〒			
E-mail	TEL		合計金額 円 (税抜)
FAX	代金 支払方法	<input type="checkbox"/> 代引き <input type="checkbox"/> カード決済 <input type="checkbox"/> paypal <input type="checkbox"/> 銀行振込	

【代金のお支払い方法】に関しては事務局から別途ご連絡をさせていただきます。

【お問い合わせ先】〒104-0061 東京都中央区銀座6-13-16 銀座wallビルUCF5F 株式会社ルーチェ 代表取締役 西村公児