



沖縄商工会議所主催（那覇商工会議所協賛）  
 沖縄IT経営応援隊 ネットショップ運営セミナー

※IT経営応援隊とは、経済産業省により設立された、中小企業の経営改革をITの利活用で支援するための官民連携のネットワークです。

# ネットショップなら小が大に勝てる！ 儲かるお店の為にランチェスタ戦略とは

## ネットショップ 運営セミナー



日時 平成22年1月27日（水）13:00～17:00  
 場所 沖縄商工会議所 会議室  
 参加費 無料 定員30名（定員になり次第メ切）

### セミナー内容

沖縄のネットショップ 劇的売上アップ事例に学ぶ「ブランディング戦略」！月商200万円→1450万円！3ヶ月間で5倍、6ヶ月間で7倍になった理由。グループコンサルティング、7社中4社の商材が重複して

いてすべての店舗の売り上げが上がった！  
 「コア・ブランディング戦略」とは？

#### ■第1部

自店舗で売上を劇的にアップさせ、またコンサルタントとしても短期間劇的売上アップ率89%をたたき出す驚異のノウハウを公開！

- 1) 売れない・売れても儲からない、から脱却するために
- 2) 短期間劇的売上アップネットショップ事例
- 3) 売れるネットショップに必須の4大原則とは？
- 4) ネットショップ繁盛店の隠れた秘密！は「〇〇」にあった！
- 5) ネットショップとリピート率
- 6) 思わず「お客様の声」を書きたくなるノウハウ

#### ■第2部

ネットショップ！ブランディングこそ最強のマーケティング戦略だ！

商品をブランディングし商品価値を高めれば、売上が上がる！  
 ネットショップの「集客 ⇒ 販売 ⇒ リピート」の各フェーズにおけるブランディング効果について「5つの要素」にまとめて解説します。

- ・ネットショップに重要な5つの要素
- ・リソースの1点集中が戦略の核（コア）！（ランチェスタ経営のウェブ活用）
- ・売れているショップと売れていないショップの差
- ・店長ブランディングが重要な理由  
 店長のブランディングは、なんのために行うのか？
- ・ベネフィットとは？
- ・どうして7社中4社の商材が重複していて全店舗売上を上げることができたか？

☆セミナーの参加申し込みは下記にご記入のうえ切り取らずにFAXにてそのままご返信下さい。☆

### セミナー講師

水上 浩一 氏（みづかみ ひろかず）

株式会社ドリームエナジーコンサルティング代表取締役  
 戦略的eコマース導入コンサルタント  
<http://www.dreamenergie.com/>

1964年8月5日 東京生まれ、神奈川鎌倉育ち。

オープン80日で月商1100万円等、ジャンルを問わず短期間で劇的なネットショップの売上アップ実績多数、大手企業から地域活性化まで「戦略的eコマース導入→成果」を得意とする他、複数のIT系上場企業にて人材育成研修を担当、CS向上と業績向上を実現。

2005年3月よりオールアバウト「IT業界トレンドウォッチ」ガイドとして数多くの著名人、経営者にインタビューを行う他、テレビ・ラジオ・雑誌等各種メディアや全国各地での講演・セミナー等積極的に情報発信を行っている。2006年、上場企業との間でのM&Aに成功。会社を譲渡。2008年より東京FM傘下のラジオ番組パーソナリティーとしても活躍。

著書に  
 「教わる技術」（ソフトバンククリエイティブ刊）、  
 「人気ネットショップ店長セキララ奮闘記」（同上）、  
 「仕事は聞け！できる人は教わり上手」（アスカ出版）がある。

### お問合せ

沖縄IT経営応援隊事務局  
 那覇商工会議所内 担当：平岡・河津

TEL：098-868-3758

FAX：098-866-5728（お申込はFAXにて）

平成 22 年 月 日 申込

#### 受講申込書

会社名(事業所名)	業種(事業内容)
出席者氏名	
電話番号	FAX番号

那覇商工会議所（担当）平岡・河津

TEL 868-3758

FAX 866-5728

個人情報保護法を厳守し、目的以外に個人情報を使用することはありません