D2C×Amazonで急成長！たった３年で売上３倍以上の成長！オリジナル商品でヒット商品を作る！Amazonベンダー（卸）で年間1億円突破までの軌跡！

トゥルーコンサルティング株式会社(本社：東京都港区、代表取締役：萱沼 真吾)は、
「業界を圧倒するデザイン・商品開発力」×「癒しを伝えるページ制作」×「SNSからの集客」を武器に、通販事業を拡大させた 株式会社りぶはあと EC事業部 森田様 営業部 天野様
をお呼びして、『メーカー型ECで業績拡大した戦略・マーケティング手法に関して直接聞けるWEBセミナー』を2022年4月8日（金） に開催いたします！

＜セミナー申込フォーム＞
URL：
https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSfISMzfMAUX2mZcETz4pfBKiq6Yaj1U3ebbb9qyhAntgD3doQ/viewform

本セミナー開催の背景】
2020年から世界がガラッとかわり、コロナという突然現れた新たな環境にどのように対応するべきなのかがすべての企業で求められています。
コロナ禍の多くのメーカー様や店舗様がECへ参入している中で、売上を拡大させていくにはノウハウがないと厳しいこともまた現実です。
弊社ではECで成功しているビジネスモデルを展開している企業様を講師としてお招きし、セミナーを開催しております。

今セミナーでご講演いただく、りぶはあと様（https://livhart.jp

)は、オリジナルデザインのキャラクターの癒し系雑貨を中心としたアイテムを展開し、デザインから素材・製造・検品まで一貫して対応する企画メーカーです。

「りぶはあと」は生活雑貨・インテリア業界で有名で、「業界を圧倒するデザイン・商品開発力」×「癒しを伝えるページ制作」×「SNSからの集客」を武器に、通販事業を拡大しております。雑貨業界でも近年のAmazonの伸びは凄まじいものがあり、Amazonベンダー（卸）を数年にわたって強化。競合や中国系の激安商品も全く歯が立たず圧勝して業績拡大しております。

今回はメーカー型ECで業績拡大した戦略・マーケティング手法に関してご講演頂きます。

トゥルーコンサルティングでは、今後EC売上・利益を上げていきたいメーカー・商社・小売企業向けに株式会社りぶはあと 森田様 天野様をお呼びしてセミナーを開催します。

【天野様のご紹介】
2010年入社。物流部門にて現場責任者を担当をし、改善の立案や運用を行う。2015年より営業部配属。2018年より営業課長に就任、EC事業兼任。2021年より営業部長に就任。

【森田様のご紹介】
2017年入社。2018年Amazon担当に着任。同年度より、自社のSNSを立ち上げ・運用を担当。現在はBtoC・DtoCメインの販促と運用の立案にも従事。

どのようにEC事業を運営して業績アップ、そして効率化につなげているのかなど、学ぶべきことが非常に多いです。また中小企業の永続的な成長には常に先進的なマーケティング施策を学び、その中で自社の会社・業界でできる施策を行っていくことが非常に重要だと思っております。

【株式会社りぶはあとhttps://livhart.jp)について】

〇No.1商品は2分に１個売れる！業界No.1の商品開発！

雑貨業界では寝ているぬいぐるみ・抱き枕がヒットしたのは革新的だと言われております。自社企画で1つの商品を作る際に10回以上は改良して商品化してます。

企画のスピードとやり続ける強さは他社を圧倒しており、癒し系のぬいぐるみ・抱き枕ではダントツのヒット商品数を誇っています。

〇SNSで外部からAmazonへ集客！
Amazon内集客以外にも、りぶはあと様ではSNSからの集客も積極的に取り組んでおります。
特にTwitterに関しては現時点で2.7万人のフォロワーを保持しております。
広告費0円で日々運用しており、新商品発売時などは予約販売やインフルエンサー告知などを行い初速の売上立ち上げに大きく貢献しています。

★Amazonベンダーシステムへの対応力！
Amazonベンダーシステムのポイントとして、閲覧数をしっかり稼いでいれば対応しなくてはいけ

ないポイントが２つあるとりぶはあと様はおっしゃっております。

①欠品しないこと
Amazonでは欠品や配送遅延は売上減の致命的な要素になるので絶対に避けなくてはいけません。
しかしメーカー型ECの企業で本当によくあることとして、卸先に商品を出すためにEC事業部に十分な在庫を確保できていないことが挙げられます。
りぶはあと様では欠品が絶対ないように、EC事業部で徹底した生産・在庫管理を行っております。

②スピード対応
Amazonでは他の販売チャネルと違って、様々なエラーが起きます。例えばいきなり商品が販売停止になっていたり、競合他社が自分たちとかなり似た商品を販売していたり。
そのようなエラーに早急に対応することで、主力商品の売上を落とさず常にランキング上位・検索上位をキープし続けることがかなり大事です。
日々エラーが起きやすい環境の中でちゃんとEC専任の担当を置くことは非常に大事であるとのことです。

★心のこもった商品をお客様に届ける。
りぶはあと様は、HEART（心）のこもった LIVING
ITEM（生活関連商品）を提供したいとの強い思いから、LIV＋HEART
と命名し、お客様に・お取引様に・社員に・家族に『感謝と優しさ』の気持ちを忘れず‥
という意味を込めて温かい印象のひらがな表記にさせております。

方針は『誠実と堅実』、『お客さまから感謝される数の多い会社を目指す。』ことをミッションとされています。

【開催概要】
■日程
2022年4月8日（金） 13:30～15:30

■会場
WEBセミナー：ZOOMにて開催

■ゲスト講師
株式会社りぶはあと 天野様 森田様
アマゾン卸で年商1億円突破！りぶはあと様 ご講演セミナー

■トゥルーコンサルティング 取締役 西川 正太可

【終了後】
当日限定 無料経営相談
※限定3社
※通常5万円が無料になります

■費用
早期予約割引：5500円（税込、3月20日 まで）／５社

通常22,000円（税込）

■申し込みフォーム
URL：
https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSfISMzfMAUX2mZcETz4pfBKiq6Yaj1U3ebbb9qyhAntgD3doQ/viewform

■お問い合わせメールアドレス
yamada@true-con.com

■電話
０３－３２６０－５０１１

==========
【TRUE CONSULTING 会社概要】
商号　：トゥルーコンサルティング株式会社
代表者　：代表取締役 萱沼 真吾
所在地　：〒108ー0073 東京都港区三田2ー14ー5 フロイントゥ三田1010
URL　：https://www.top1-consulting.com/
越境EC.COM　：https://true-global-ec.com/
アマ総研 :http://amazon-soken.com/

業界トップになった会社100社以上達成

TRUE
CONSULTINGは、DM・カタログ通販／WEB・EC通販（国内・海外）しかできないプロ専門集団です。
クライアントの長所を最大限に活かし、通販市場で日本一そして世界に通用する事業になっていただくことをミッションとしております。
そのために我々は短期的な収益ではなく、長期的な利益を共にするパートナーとしてお手伝いをさせていただきます。

Generated by ぷれりりプレスリリース
https://www.prerele.com