

2015年3月25日

報道関係各位
【プレスリリース】

株式会社フューチャーショップ

「アパレル EC 売上アップ 13 の法則～売れないショップ3つの共通点～」セミナーを
4月7日(火)渋谷ヒカリエ、4月14日(火)グランフロント大阪にて開催。

<http://www.future-shop.jp/session/selection/003839.html>

■「GRL(グレイル)」を4年で年商30億に育てた元グレイル代表、松本氏が登壇。

ショッピングカート ASP サービスを提供する株式会社フューチャーショップ(大阪府大阪市、代表取締役:星野裕子)は、「アパレル EC ショップ売上アップ 13 の法則～売れないショップ3つの共通点～」セミナーを、4月7日(火)渋谷ヒカリエ、4月14日(火)グランフロント大阪にて開催します。

『GRL』を4年で年商30億に育てたコンサルタントが登壇

アパレル EC ショップ 売上アップ13の法則

～売れないショップ3つの共通点～

2015.4.7火
東京:渋谷ヒカリエ

各会場
参加無料
限定30名

2015.4.14火
大阪:グランフロント大阪

14:00OPEN 14:30START -19:00CLOSE

売上アップ13の法則と、
失敗しない商品戦略。

GRL

売上を意図的に
積み上げる方法

メンズファッション+ プラス

■本セミナーでは、下記の内容をお伝えします。

- ・売上は、商品戦略で決まる。失敗しない商品戦略とは？
- ・これをやれば絶対売上が上がる！重要な売上アップ「13の法則」
- ・GRL(グレイル)が、モール型 EC サイト「SHOPLIST」に出店しない理由とは？

- ・たった4年で年商30億を達成した「売れているお店の方程式」
- ・ECコンサルタントが語る、2015年、EC業界の将来像
- ・コンサルタント経験で見た！「売れないお店の共通点」

- ・広告費を1円もかけずに月間4000万PVにした考え方
- ・「捨てる」ことで手に入れた「売上アップに必要なもの」
- ・メンズファッションプラスがやっている「他と違うこと」

- ・今日、帰ってすぐにできる「売上が2倍になる方法」とは？
- ・「Web業界」の人間だったから気づいた「EC業界」に入って気づいたこと
- ・考え方を換えれば出てくる「お金をかけずに集客する方法」

- ・他のネットショップではやっていない隠れた実験と、2年半の実験結果
- ・EC業界に参入して、すぐに大失敗！その原因となった「思い込み」とは？
- ・A/Bテストでの改善事例を、実際の数字と共に大公開！

- ・Webで“儲ける”ために知っておくべきこととは？
- ・集客の原理と方法、そして、儲けるための「おもてなし」
- ・広告・集客は「数」ではなく、「質」を重視すべき理由

「アパレルECショップ売上アップ13の法則～売れないショップ3つの共通点～」セミナーでは、「GRL(グレイル)」を4年で年商30億に育てた元グレイル代表で、現在はコンサルタントとして活躍している松本順士氏が、

コンサルティングの中で見えてきた【売れないショップ3つの共通点】や、これまでのECサイト運営での成功事例から導き出した【売上アップ13の法則】、そして【失敗しない商品戦略】をお伝えします。

また、【挑戦しない！】【失敗しない！】【無難 カッコいい！】をテーマとした『モテ服』ファッションを提案する「メンズファッション+(プラス)」の代表、永上氏も登壇。

サラリーマン時代には「非モテが集まって傷を舐め合うコミュニティ」というコンセプトのもと非モテSNSを立ち上げ、月間PV数は1000万PVに到達。その後、サイト運営では【広告費を1円もかけずに月間4000万PV】を集めるなど、お金をかけずに集客する方法を得意とする永上氏。

2010年に運営を開始した男性服通販の「メンズファッション+」では、過去のノウハウをベースにした集客に加え、【他のネットショップではやっていない実験】を独自に繰り返し、結果を検証していました。その【2年半の実験結果】を、本セミナーにて公開させていただきます。

株式会社アドウェイズの菊地氏からは、多数のECサイトで広告運用をしてきた菊地氏が語る「儲かる集客方法」と、「数」ではなく、「質」を見据えた、本質的な「広告戦略のツボ」をお伝えいただきます。

【セミナー概要】

「アパレル EC ショップ売上アップ 13 の法則 ～売れないショップ3つの共通点～」

○日時

東京開催 : 2015年4月7日(火) 14:30~19:00 (開場 14:00)
大阪開催 : 2015年4月14日(火) 14:30~19:00 (開場 14:00)

○会場

東京開催 : 渋谷ヒカリエ 11F Hikarie カンファレンス Room D
大阪開催 : グランフロント大阪 タワーA 24F 株式会社フューチャーショップ会議室

○セミナー内容

■売上アップ 13 の法則と、失敗しない商品戦略

(講師:元 GRL 代表、エスアンドティーパートナーズ株式会社 代表取締役 松本順士 氏)

■売上を意図的に積み上げる方法

(講師:メンズファッション+運営。株式会社ホットココア 代表取締役 永上裕之 氏)

■“利益”は出ていますか？アパレルで“儲かる”ための集客方法

(講師:株式会社アドウェイズ ヴァイスゼネラルマネージャー 菊地祥由 氏)

- 定員 : 先着 30 名
- 費用 : 無料
- 持ち物 : お名刺

○詳細・お申込

下記ページより、お申込をお願い致します。
お申込をいただいた後に、お申込完了メールをお贈りします
<http://www.future-shop.jp/session/selection/003839.html>

○会社概要

【株式会社フューチャーショップについて <http://www.future-shop.jp/>】

フューチャーショップでは、売り上げを向上させるための機能を揃えたショッピングカート ASP『FutureShop2』を提供。また、繋がりやすくきめ細やかなサポートや実践的な勉強会を提供し、オンラインショップ本店でのネット販売の売上向上のための活動にも注力している。

■本リリースに関するお問い合わせ

株式会社フューチャーショップ

担当：稲生 達哉

所在地：〒530-0011 大阪府大阪市北区大深町 4-20 グランフロント大阪 タワーA 24 階

TEL：06-6485-6485

FAX：06-6485-5500