

セミナーの様子



それぞれ解説するセミナーを行った。EC事業者など96人が参加した。

セミナーの第1部では、味源(本社香川県、西山泰和社長)EC事業部ゼネラルマネージャーの樋口憲一氏が講演。同

J-FEC モールで売る方法を解説 人気ショップが事例紹介

一般財団法人日本電子商取引事業振興財団(J-FEC)、事務局(東京都)は11月16日、11月定例会を東京大学本郷キャンパス内にて開催、モール内で売り上げを伸ばす方法や利益を上げる方法について、具体例を交えながら、ECサイトの人気ショップの店長2人が

社の商品開発から管理体制などを説明した。

具体例として、同社のヒット商品となった「れんこん粉」を発売するに至った経緯から、販売までを詳しく解説。「テレビで紹介されてからすぐに当社でも販売することを決定した。そこで同時に、カートの立ち上げ、商

品画像作成、原料手配さらなる情報調査を手配した。(樋口氏)など話した。

第2部では、ロイヤル(本社愛知県、中根智大社長)の吉野信通販売店マネージャーが楽天のスーパーセールで日商1億円を売り上げる方法を、自社を例

に解説した。ポイントとして、「しっかりと販売計画を立てること」「前回のセールを踏まえた企画会議を行うこと」「商品の出荷計画を考えること」「当たり前だが当たり前前に行けるか」の4点を挙げた。「楽天優勝セールの

時は、24時間体制で物流センターを稼働していた」(吉野氏)と話した際には、参加者から驚きの声があがった。

セミナー後には懇親会を開催。参加者は歓談や情報交換を楽しんだ。