

10億円突破する通販会社を量産する唯一無二の塾プログラム

成功する通販・ネットショップ経営 売上倍増セミナー&西村-通販経営塾

- ✓すでに通販事業をしている
 - ✓2本目の事業の柱として検討している
- どちらかの経営者限定!

小売業の変革を通販で実現する



講師 西村公児
株式会社ルーチェ 代表取締役
売れる通販プロデューサー

今はルール変更の時

あれ?すごい安い!

⇒ 実は、定期購入の3回縛りだった!

広告審査がより厳しくなっている!

⇒ ドライテストがやりにくい環境になった!

だから“売れるノウハウ”が必要!

今までの必勝パターン

- ・売れる通販指数2000ターゲットサーチ
- ・MR 0.8以上
- ・2回目のレポート率87%以上

これでは10億はムリ!

なぜなら

法律規制 ➡ ルール変更
そして

3つの数値 キーワード

を押さえた全体設計図を
まだ大手通販しか知らない

では

最新ノウハウで
仕組み化&年商10億
を突破するには?

なぜ10億?

- 1 大手通販会社
10億円未満 → ハウスリストを活用
= 広告を打たないので
大手に企画をマネされない
- 2 10億の通販も100億の通販も
同じ6ステップ法でOK
(組織マネジメントを除く)

年商10億円を突破するためには

- 1 3回縛りの「定期購入」が必須
- 2 集客が重要
- 3 有名な商品が必要
- 4 大量のリストが必要

10億の通販を達成する3つのキーワード

- 1 数値=限界利益率30%
- 2 現場力=NPS指数△15ポイント
- 3 LTV=リピート率60%以上

※NPS(ネット・プロモーター・スコア)とは顧客推奨度のこと

LTVを最大化するには
価値を最大化する

価値の定義

- 事前期待<事後評価 → 感動 😄
- 事前期待=事後評価 → 満足 😊
- 事前期待>事後評価 → 不満 😞

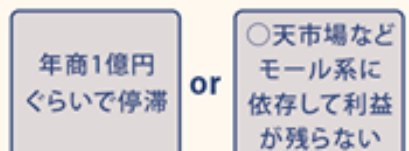
業態が異なるモデルでも同じ

6ステップ法



多くの通販会社は実践できない!

結果

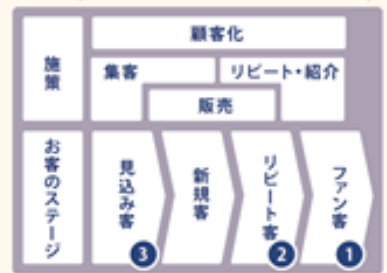


結論

この3つの基準をクリアできたら誰でも
「年商10億を突破」の通販ビジネスは出来る

※LTV(ライフ・タイム・バリュー)とは顧客生涯価値のこと

90日顧客フォロープログラム



成功している通販ビジネスのロールモデル



リピート率を上げるための設計図

安心・安全の壁	機会壁	熟慮・熟読の壁	信頼の壁
DM	安全安心	機会	熟慮熟読
販売メールマガ	安全安心	機会	熟慮熟読
ブランドブック	安全安心	機会	熟慮熟読
教育系スタッフメール	安全安心	機会	熟慮熟読
コールセンター	安全安心	機会	熟慮熟読
Webサイト	安全安心	機会	熟慮熟読

ネット通販における全体設計図

LTV = 3回以上 and @18,000(全体)
=顧客生涯価値
=ネット通販=1年以内
リピート率:60%以上
1回目→2回目:25%→30%

全て構築できるのが
【西村通販経営塾】