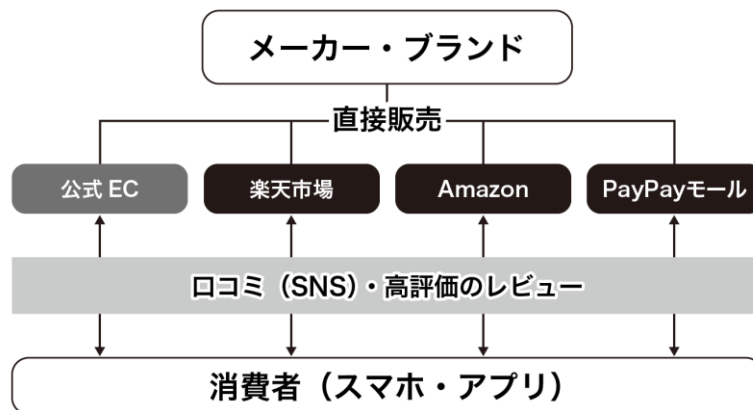


メーカー・ブランド向け

【実践型】D2C研修サービス

オンライン対応（在宅勤務者も参加可能）

いつも、式「日本流 D2C」販売モデル



【実践型 D2C 研修サービス】概要（オンライン対応）

■研修回数：2回（1回：約90分×2回）

■実施方法：

- ①人数を制限した形式での研修（訪問の場合は首都圏のみ）
- ②zoomを活用したオンライン研修
- ③御社の拠点に訪問し、御社の会議室等からオンライン研修（首都圏のみ）

■主な対象（メーカー・ブランドのマネージャー・経営幹部向け）

- ・メーカーとして EC 直販（D2C）の参入・拡大を目指す方
- ・EC への販売シフト、投資拡大を目指す方
- ・EC 事業を担う、マネージャー・管理職を育成したい方

■研修会実施による効果

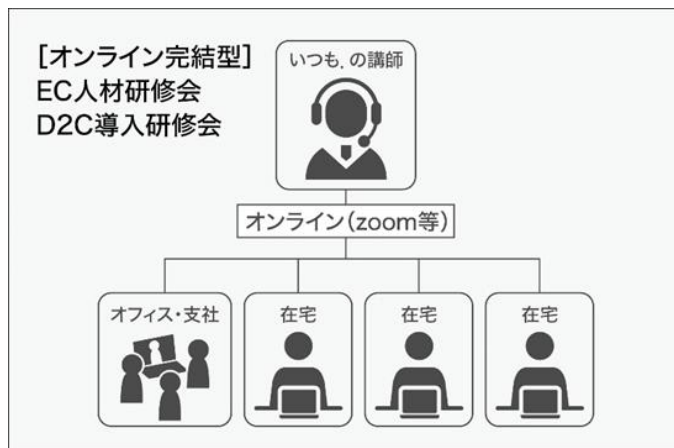
- ・日本流 D2C モデル導入に必要なことが確認できる
- ・EC 事業の売上目標、運営体制、投資計画策定のポイントが確認できる
- ・メーカーEC 直販で成長している企業の事例・実践手法を確認できる

■研修会費用：65 万円（税別）[2 回実施]

■研修会スケジュール・内容

スケジュール	実施内容
【1 回目】 (約 90 分) ワーク含む	【業界動向・日本流 D2C 理解編】 ・ EC 市場規模、市場動向 ・ 主要チャネルの動向（自社 EC、楽天、Amazon、Yahoo!等） ・ EC・通販上位企業、高成長企業の動向 ・ 日本流 D2C 参入パターン・事業収支パターン ・ 日本流 D2C 成長企業が取り組み事例・モデル共有 （楽天市場公式店、Amazon セラー公式店、自社公式 EC 店）
【2 回目】 (約 90 分) ワーク含む	[ワーク形式] 【日本流 D2C 参入・EC 事業計画策定編】 (楽天市場、Amazon、自社公式 EC サイト想定) ・ 競合調査、チャネル選定 ・ ロードマップ作成、事業収支案策定（売上・利益・初期投資） ・ 実施項目整理、スケジュール策定 ・ 運営体制策定（KPI 設定） ・ プロモーション選定、実施計画策定
提供資料	・ 研修会使用資料 ・ [書籍] アマゾンを読み込め！（幻冬舎） ・ [書籍] 2025 年、人は買い物をしなくなる（クロスメディア）

[在宅勤務者も参加可能・オンライン対応型]



■D2C 研修サービスに関するお問合せ先

(下記 URL よりお問合せください)

<https://go.itsumo365.co.jp/l/422762/2020-04-13/2k8zgg>

【サービスに関するお問い合わせ先】

株式会社いつも。アカウント事業部

TEL : 03-6629-7960 (平日 : 10 時~18 時)

問い合わせフォーム : <https://go.itsumo365.co.jp/l/422762/2020-04-13/2k8zgg>

【会社概要】



会社名 : 株式会社いつも。

所在地 : 東京都千代田区有楽町 1-12-1 新有楽町ビル 7 階

代表者 : 坂本守

設立 : 2007 年 2 月

URL : <https://itsumo365.co.jp/>

事業内容 : 国内・海外での総合 EC 支援、メーカーEC 直販 (D2C) 事業の立ち上げからフルフィルメントまで総合アウトソースをワンストップで提供