

会社名 **株式会社 通販総研**

本 社 〒104-0031 東京都中央区京橋 2 - 11 - 3 服部ビル603号

代表者 代表取締役 辻 口 勝 也 創 立 2010年 1 月

U R L <http://www.tsuhan-soken.com/>

プロフィール

- ・株式会社通販総研は化粧品、健康食品業界に特化した通信販売会社を支援する経営コンサルティング会社です。
- ・代表取締役（辻口勝也）は大手経営コンサルティング会社出身で、10年以上前から通信販売会社のコンサルティングに携わってきました。
- ・化粧品業界に特化したコンサルタント（船生千紗子）は業界内に幅広い人脈と数多くの事例を持ち、新規獲得からリピート客育成まで一貫したアドバイスを行うことができます。

コンサルティングの特徴

- ・通信販売における売上アップのために、新規獲得の広告活用、リピート顧客の育成、スタッフ教育、適切なパートナーの紹介を行います。
- ・新たに通販事業に参入する企業様には、立ち上げから事業が軌道に乗るまで、あらゆる面での支援を行います。
- ・クライアント先の持つ強みを伸ばすことを重視し、理想論ではなく、現状にあったご提案を心がけています。
- ・販売データの分析を継続して行い、具体的な数字をベースに打ち合わせを行います。
- ・現場の力が売上を上げると考えておりますので、現場の声を重視したコンサルティングを行います。

コンサルティングメニュー

・化粧品、健康食品通販会社の売上アップ支援

販売データをもとにした現状分析を行い、クライアント企業様の強み、課題を抽出し、売上アップにつながる提案を実施します。主に、新規獲得のための広告の活用方法、リピート顧客育成のためのフォロー施策、社内体制の強化等、売上アップに関わることについて幅広くアドバイスを行います。

・化粧品、健康食品の通販事業新規参入支援

新たに通販事業に参入する企業様のご支援として、通販体制の構築、社員教育、広告の活用、リピート客育成のためのツールの整備、フォロー体制の整備、適切なパートナーの紹介等を行います。

・化粧品、健康食品通販会社の事業健康診断

スポットの対応として、年に1～2回事業健康診断を行います。販売データをもとにした分析を行い、業界水準との比較や他社の動向等を踏まえ、客観的に事業の現状を診断します。

・勉強会、セミナーの開催

自社（通販総研）主催での勉強会、セミナーの開催及びクライアント企業様の社員教育の一環として出張勉強会、セミナーの開催を行います。