

alata OneShot セミナー

「明日からネット販売で成功するために」 ～オオサキ発ECについて～

※オオサキ発EC <ベアリーズ百貨店とは>

ベアリーズが準備しているSNS機能を持ったオンライン百貨店のこと。
独自のブランドを持つ多様なメーカー、商標企業、専門店などが誘致対象で、これらのブランドをインターネットの中で
統一的に運営し、出店者と消費者が直接SNSでコミュニケーションできるサービス。
従来のAmazon、楽天、ヤフーなどとは異なり、小売業者を参加対象とはしていない。



商品・製品の流通形態や、実店舗等での販売形態が大きく変化していく、これからの時代。
地元生産者もEC直販サイト活用を検討してみてもいいのではないでしょうか？

日時 2021年12月22日 (水)
14:00～17:00

会場 古川商工会議所 第5研修室
(大崎市古川東町5-46)

募集 15名様以内

- ・大崎地域で創業・起業を検討している方
- ・創業・起業して5年以内の方で商品をお持ちの方
- ・実際にECモールで販売を希望する中小企業、小規模事業者または農業者の方
- ・EC直販に関心のある方 など

【講師】



やぶき けんすけ

矢吹 健輔 氏
(ベアリーズ株式会社
代表取締役)

ベアリーズ株式会社 代表取締役。
宮城県大崎市出身。
ヤフー株式会社、PayPay株式会社などを経て、2021年2月に同社を設立。
インターネットの百貨店事業である「ベアリーズ・プロジェクト」を立ち上げる。
ヤフー・PayPayでの経験から、決済事業、金融事業、デジタルテクノロジー、ブランドマーケティングなど幅広い事業分野に精通。
日本で初めて「デパートのデジタル化」、「メタバース化」を視野に入れたイノベーションに挑む。

※新型コロナウイルス感染対策について

受付時検温、マスクの常時着用、適切なソーシャルディスタンスの確保に務めるとともに、換気の徹底を実施します。

※開催の中止

宮城県又は大崎市からイベント等開催自粛の命令があった場合、速やかにセミナーを中止します。

「明日からネット販売で成功するために」～オオサキ発ECについて～

【セミナーカリキュラム】

[第一部]総論	[第二部]事業説明
<ul style="list-style-type: none"> ● ネット販売のカン所 ● ネット販売の「カン」違いとあるべき姿 ● 自社の強みと弱みをネット販売にどう活かすか ● ネット販売におけるアピールの仕方 ● 「売れる」ために何をなすべきか ● 地域(世界農業遺産「大崎耕土」)を売り込むとはどういうことか 	<ul style="list-style-type: none"> ● ベアリーズ株式会社の取り組みについて ● これまでのネット販売と何が違うのか ● どう利用し、どう「成功」させるのか ～Win-Win-Winの関係を構築する～

申込書

申込みフォームはこちら

QRコードからの申込みフォーム、メール、お電話のいずれかでお申込みください。

メール、お電話の場合は、以下の申込書の各項目の回答内容をお知らせください。



氏名	生年月日 年 月 日	性別(○を記入) 男 ・ 女
電話番号	メールアドレス	
住所		
現在の状況(○印をご記入ください) ①創業している ②創業準備中 ③創業を考えている ④創業に興味がある		
事業の業種	創業時期・創業見込時期	

お申込み・問合せ

おおさきコワーキングスペースalata
 〒989-6153 大崎市古川七日町10-2
 電話 0229-25-3140
 メール alata_osaki@clock.ocn.ne.jp
 担当 田村、高橋

