

ネット通販で  
利益が出せる  
ポイントとは！

# 間違いだらけのEC通販！ 利益が出せるEC通販の ポイントとは？

先着30名様  
※1社につき2名まで  
受講料無料

デジタル化で販路拡大を目指す事業者様必見！  
数々の実績を誇る企業家が、EC通販運営を分かりやすく説明！！

日程

2023年

9月27日(水)

13:30～15:30

講師

株式会社ライズクリエイション  
代表取締役 坂口 竜一 氏

会場

熊本商工会議所6階会議室  
熊本市中央区横紺屋町10番地

※熊本商工会議所の有料駐車場には数に限りがありますので、  
公共交通機関または最寄りの有料駐車場等をご利用ください。

こんな方にオススメ ♪

- ✓ 補助金を活用してEC通販サイトを立ち上げたが、運用できていない
- ✓ EC通販の売上が上がらない、利益が出せない
- ✓ 広告を活用したが集客効果が見えない
- ✓ 自社サイトでの販売に加えAmazonや楽天も利用した方がいいか迷っている

※ウラ面の内容もご覧ください！

事業環境変化対応型支援事業 / デジタル化の対応により事業環境変化の影響を受ける中小・小規模事業者様向け

お申し込み方法

右記のQRコード、または熊本商工会議所ホームページからどうぞ！

お問い合わせ 熊本商工会議所 経営支援部 TEL096-354-6688



# 9/27開催 間違いだらけのEC通販！ 利益が出せるEC通販のポイントとは？



コロナ禍において実店舗での販売が困難になり、EC 通販に進出された企業も多いのではないのでしょうか。EC 通販は参入障壁が低い半面、競争が激しく、継続して売上をあげ、利益を出すことが困難です。EC 通販を行うにあたり、何を目的にどのように販売することが自社に適した方法かを理解して運営を行わないと他社と差別化できず、売上アップも見込めません。

そこで、EC 通販を自社で入口から出口まで（商品企画・製造・仕入・物流・販売・広告・カスタマーサービス等）実施し、2013年の創業からわずか10年ほどでEC 通販の数々の実績を誇る株式会社ライズクリエイション 代表取締役 坂口竜一氏から、利益が出せる EC 通販運営のポイントと実践に必要なステップを分かりやすく説明いただきます。



## セミナーの主な内容

- ◆市場、商品、ライバルのリサーチ
- ◆各ECモール（Amazon、楽天市場、Yahoo！ショッピングなど）の特徴
- ◆自社サイト運営のポイント・注意点
- ◆効果的な集客方法 など

## 講師プロフィール

### 株式会社ライズクリエイション 代表取締役 坂口 竜一 氏

大阪府出身。小学校2年生から奈良市にて育つ。  
奈良工業高等学校卒業後、株式会社シャープに就職。  
2012年に個人でインターネット通販事業を起業し、  
2013年3月に株式会社ライズクリエイションを設立。

EC通販の入口から出口（商品企画・製造・仕入・物流・広告・カスタマーサービス等）まで全ての業務を内製化し、EC通販のプロフェッショナル集団として事業展開を行う。2023年時点で一ヶ月の出荷予測数は約12万個で、自社配送の通販企業として奈良県内でトップレベルの出荷量を誇り、グループ企業の従業員は160名規模にまで成長を遂げる。

2022年および2021年 楽天SHOP OF THE AREA 関西エリア受賞（※）、  
2019年 Yahoo！ショッピングエリアアワード 奈良県 レジャーカテゴリ賞 第1位、ファッションアイテムカテゴリ賞 第2位などの実績を有する。

EC通販のコンサルティング実績は法人・個人をあわせて3,000件以上におよぶ。

2023年3月に熊本市と立地協定を締結し、熊本支店を開設する。

【株式会社ライズクリエイション <https://risecreation.jp/>】

※楽天SHOP OF THE AREA とは <https://event.rakuten.co.jp/soashop/>

日本全国の楽天市場ショップの中から各エリアで特に著しい活躍をしたショップへ贈られる賞。  
約5万7千店舗（2022年12月時点）から、北海道、東北、関東・甲信越、関西、中国・四国、九州・沖縄の各エリアで10社が選出される。



お申し込みは、ホームページまたは、ウラ面のQRコードからどうぞ！

熊本商工会議所のホームページ(セミナー情報)より、申込フォームに必要事項を入力の上、送信ください。