【주제 ❶】 ----------

지금 바로 가능한, 맞춤화장품 만들기 4 STEP !

~ 일본/인도 수출한 화장품 활용한 실전법 ~

【참가 대상】

— 일단, 가볍게 시작해 보고 싶다.
현재 상황을 바꿀 수 있는 <기회>를 잡고 싶은 분을 위한 코스입니다 —

- 화장품 브랜드사 근무자 또는 취업희망자
- 화장품 제조업체 종사자 (경영자/ 관리직/ 영업담당)
- 맞춤형 화장품 조제관리사 자격증 취득 희망자
- 소규모 비즈니스 창업 희망자 (인터넷 화장품 브랜드 창업 등)

【참가자가 얻을 수 있는 잇점】

- 본사 대표가 일본/유럽 수출한 화장품 사례를 통해, 실전 경험을 할 수 있다.
- 화장품 제조/ 판매과정 전체를 한눈에 알 수 있다.

【개요/ 컨셉】

— 화장품 정보는 가득합니다만, 마케팅 자료나 광고 문구가 대부분인게 현실! —
이 코스 과정를 통해,

1) 화장품 제작/ 판매 전체 과정을 초보자라도 한눈에 알 수 있도록 포인트를 알려주고,
2) 본사 대표가 일본/인도 수출한 화장품으로, 한국에서 자기만의 화장품 브랜드 창업까지 검토 가능하도록 도와줍니다.

【내용】

1. **나만의 맞춤 화장품 PB(Private Brand) 무엇인가?**
   - 맞춤 화장품 PB(Private Brand) 정의
   - 맞춤 화장품 PB(Private Brand) 만드는 이유
   - 맞춤 화장품 PB(Private Brand) 장단점

2. 맞춤 화장품 PB(Private Brand) 만들기 포인트

- 트렌드에 맞는 화장품
- 생산과 물류, 사입원가의 관계
- 적정 판매가와 이익의 극대화
- 화장품 만들기전 판매방법 검토
- 디자인의 중요성
- 컨셉의 중요성과 아이디어 창출

3. 맞춤 화장품 PB(Private Brand) 만드는 과정

- 제작 순서와 스케줄
- 맞춤 제작 화장품 결정
- 컨셉 결정
- 사입원가와 생산로트단위 확인
- 제조업체, 공장 결정
- 판매계획수량과 필요경비 확인
- 제품의 스펙, 디자인 결정
- 공장 견학
- 시작품(견본품) 체크
- 생산과 출하, 납품완료

4. 맞춤 화장품 PB(Private Brand) 판매과정

- 유통업체 PB(Private Brand)판매의 기본
- 오프라인에서의 판매
- 온라인에서의 판매
- 판매실적 분석
- 재고와 이익 분석
- 판매방법의 개선과 추가생산
- 롱셀러와 히트 화장품

5. 맞춤 화장품 PB(Private Brand) 제작, 판매사례 연구

- 케이스 1 (제품제작 사례)
- 케이스 2 (제품제작 사례)

【소요 시간/ 참가 특전】

대면직접지도 90분 4회 + 전화지도 무제한

【진행 순서】

대면직접지도 1회 기준 (코스 내용 가운데, 희망하시는 내용 주제 3가지를 우선해 진행)

인사/프로필	5분
내용 주제1	15분
내용 주제2	15분
내용 주제3	15분
케이스 사례연구(1)	15분
케이스 사례연구(2)	15분
Q&A	10분

【참가특전】

프리미엄코스 요약본(PDF)을 희망자 증정.

【주제 ❷】 ——----------

지금 바로 가능한, 일본 비즈니스 만들기 5 STEP !

~ 일본에서 잘 팔리는 상품 고르는 법 + 한국으로 수입해, 「내 브랜드」 판매 실전법 ~

【참가 대상】

— 일단, 가볍게 시작해 보고 싶다.
현재 상황을 바꿀 수 있는 〈기회〉를 잡고 싶은 분을 위한 코스입니다 —

- 직장을 다니면서 부업 생각하시는 분
- 소규모 창업을 준비하시는 분

【참가자가 얻을 수 있는 잇점】

- 일본에서 잘 팔리는 상품을 고르는 법을 알 수 있다.
- 한국에서 「내 브랜드」 로 판매하는 법을 알 수 있다.

【개요/ 컨셉】

— 일본에서 잘 팔리는 상품을 직접 구입해, 한국에서 부업으로 팔아 보고 싶다 ! —
이 코스 과정를 통해,

1) 일본에서 잘 팔리는 상품을, 초보자라도 한눈에 알 수 있도록 포인트를 알려주고,
2) 더 나아가, 한국으로 수입해 「내 브랜드」 판매 가능하도록 도와줍니다.

【내용】

1. 「내 브랜드」 상품이란?

- 내 브랜드 상품을 간단히 만든다
- 조금씩 판매하는 〈내 브랜드〉 상품의 독점적 판매가 지름길
- 설명서를 붙이는 것만으로 훌륭한 〈내 브랜드〉 상품
- 〈내 브랜드〉 상품은 리스크가 작은 방법부터 시작

2. 일본에서 잘 팔리는 상품을 찾기 위한 3 STEP

- 상품의 카테고리를 정하는 것부터 시작
- 상품 카테고리 판매 순위 체크

- 상품에 부가가치를 붙인다

3. 일본 상품 리서치에서, 잘 팔리는 「내 브랜드」 상품을 찾는다

- 경쟁 상품의 리뷰를 보는 것만으로 아이디어가 나온다
- 마음에 드는 상품 사진을 보는 것만으로 OK

4. 「내 브랜드」 상품을 만드는 포인트 18가지

5. 「내 브랜드」 상품은 〈키운다〉 의식이 중요 !

- 처음은 팔리지 않아도 된다
- 고민되면, 일단 등록하는 것이 이득!
- 상표권을 등록해 「내 브랜드」 상품을 지킨다

6. 실전 연습, 판매사례 연구

- 케이스 1 (제품제작 사례)
- 케이스 2 (제품제작 사례)

【소요 시간】

대면직접지도 90분 4회 + 전화지도 무제한

【진행 순서】

대면직접지도 1회 기준 (코스 내용 가운데, 희망하시는 내용 주제 3가지를 우선해 진행)

인사/프로필	5분
내용 주제1	15분
내용 주제2	15분
내용 주제3	15분
케이스 사례연구(1)	15분
케이스 사례연구(2)	15분
Q&A	10분

【참가특전】

프리미엄코스 요약본(PDF)을 희망자 증정.

【주제 ❸】

『 일본 유통업체 5곳 』직접 비즈니스 실전법 !

~ 오프라인 중심 일본 판매 실전법 ~

【참가 대상】

— 일단, 가볍게 시작해 보고 싶다.
현재 상황을 바꿀 수 있는 <기회>를 잡고 싶은 분을 위한 코스입니다 —

- 한국 화장품의 일본 수출 희망자(해외영업담당/ 경영자/ 관리직)
- 화장품 브랜드사/ 제조업체 근무자 또는 취업희망자
- 생활용품 브랜드사/ 제조업체 근무자 또는 취업희망자

【참가자가 얻을 수 있는 잇점】

- 일본 오프라인 판매 전과정을 한눈에 알 수 있다.
- 일본 주요 유통채널의 판매전략을 알 수 있다.

【개요/ 컨셉】

— 아마존재팬, 큐텐 등 온라인 일본 판매보다, 현장감 있게 일본 비지니스하고 싶다! —
이 코스 과정를 통해,

1) 일본 오프라인 비지니스 전과정을, 초보자라도 한눈에 알 수 있도록 포인트를 알려주고,
2) 더 나아가 현지 바이어와 비즈니스 상담 가능하도록 도와줍니다.

【내용】

1. **일본 유통업체 주요 5곳 소개**
   - AEON
   - SEVEN I HOLDINGS
   - CAINZ
   - Matsumoto Kiyoshi
   - CGC

2. **내가 만든 제품을 일본 유통업체 PB(Private Brand)제품으로 판매하기**
   - PB(Private Brand) 정의

- PB(Private Brand)제품으로 만드는 이유
- PB(Private Brand)제품의 장단점

3. **일본 유통업체 PB(Private Brand) 만들기 포인트**
   - 트렌드에 맞는 화장품
   - 생산과 물류, 사입원가의 관계
   - 적정 판매가와 이익의 극대화
   - 생산전 판매방법 검토
   - 디자인의 중요성
   - 컨셉의 중요성과 아이디어 창출

4. **일본 유통업체 PB(Private Brand) 만드는 과정**
   - 개발순서와 스케줄
   - 개발상품 결정
   - 컨셉 결정
   - 사입원가와 생산로트단위 확인
   - 제조업체, 공장 결정
   - 판매계획수량과 필요경비 확인
   - 제품의 스펙, 디자인 결정
   - 공장 견학
   - 시작품(견본품) 체크
   - 생산과 출하, 납품완료

5. **일본 유통업체 PB(Private Brand) 판매과정**
   - 유통업체 PB(Private Brand)판매의 기본
   - 오프라인에서의 판매
   - 온라인에서의 판매
   - 판매실적 분석
   - 재고와 이익 분석
   - 판매방법의 개선과 추가생산
   - 롱셀러와 히트

6. **일본 PB(Private Brand)제품 제작, 판매사례 연구**
   - 케이스 1 (일본 AEON 제품제작 사례)
   - 케이스 2 (일본 CGC 제품제작 사례)

【소요 시간】

대면직접지도 90분 4회 + 전화지도 무제한

【진행 순서】

대면직접지도 1회 기준 (코스 내용 가운데, 희망하시는 내용 주제 3가지를 우선해 진행)

인사/프로필	5분
내용 주제1	15분
내용 주제2	15분
내용 주제3	15분
케이스 사례연구(1)	15분
케이스 사례연구(2)	15분
Q&A	10분

【참가특전】

프리미엄코스 요약본(PDF)을 희망자 증정.