 <small>시케이플래닝(주)</small>	<h1>심화 코스</h1> <small>Intensive course</small>	김현진 / 시케이플래닝 주식회사	페이지
		Tel. 02) 702-4223	
		Fax. 02) 6244-8009	
		support@ckplanning.kr	1 / 4

## 【주제 ①】 -----

### 지금 바로 가능한, 내 화장품 브랜드 만들기 4 STEP !

~ 『내 화장품 브랜드』 만들기 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】

- 화장품 제조과정 전체를 한눈에 알 수 있다.
- 화장품 판매과정 전체를 한눈에 알 수 있다.

#### 【개요/ 컨셉】

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

- 1) 화장품 제작/ 판매 전체 과정을 초보자라도 한눈에 알 수 있도록 포인트를 알려주고,
- 2) 더 나아가 소규모로 자기만의 화장품 브랜드 창업까지 검토 가능하도록 도와줍니다.


#### 【내용】

##### 1. 나만의 맞춤형 화장품 PB(Private Brand) 무엇인가?

- 맞춤형 화장품 PB(Private Brand) 정의
- 맞춤형 화장품 PB(Private Brand) 만드는 이유
- 맞춤형 화장품 PB(Private Brand) 장단점

##### 2. 맞춤형 화장품 PB(Private Brand) 만들기 포인트

- 트렌드에 맞는 화장품

 시케이플래닝(주)	<h1>심화 코스</h1> Intensive course	김현진 / 시케이플래닝 주식회사	페이지
		Tel. 02) 702-4223	
		Fax. 02) 6244-8009	
		support@ckplanning.kr	2 / 4

- 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】

대면직접지도 90분 + 전화 60분 (희망시, ZOOM 온라인 미팅으로 조정가능)

#### 【참가 특전】

심화코스 요약본(PDF)을 희망자 증정

 시케이플래닝(주)	<h1>심화 코스</h1> Intensive course	김현진 / 시케이플래닝 주식회사	페이지
		Tel. 02) 702-4223	
		Fax. 02) 6244-8009	
		support@ckplanning.kr	3 / 4

## 【주제 ②】 -----

### 『일본 유통업체 6곳』 직접 비즈니스 실전법 ! ~ 온라인 아닌, 오프라인 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 비즈니스하고 싶다! —  
 이 코스 과정을 통해,

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


#### 【내용】

##### 1. 일본 유통업체 주요 6곳 소개

- AEON
- SEVEN I HOLDINGS
- LAWSON
- 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

 시케이플래닝(주)	<h1>심화 코스</h1> <p>Intensive course</p>	김현진 / 시케이플래닝 주식회사	페이지
		Tel. 02) 702-4223	
		Fax. 02) 6244-8009	4 / 4
		support@ckplanning.kr	

### 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 + 전화 60분 (희망시, ZOOM 온라인 미팅으로 조정가능)

#### 【참가 특전】

심화코스 요약본(PDF)을 희망자 증정