



pivot_door

投稿1443件 フォロワー19.4万人 フォロー中67人

pivot door
unisex select brand "pivotdoor"
#pivotdoor #pivot_door #pvdcode
『カジュアルストリート』を中心に毎日新しいアイテム入荷中
¥10,000以上購入で送料無料！

コロナで激変するファッション業界へ最強モデルの提言

0から新ブランドを立ち上げて

超爆発事例！
メディア初登場

たった1年でD2Cで月商1億円達成した

アパレル企業のInsta運用術 大公開セミナー

(最強POINT)

約1年前に0からECを立ち上げ・強化
1年で12ブランドを立ち上げ&育成。
メンバーはたったの12人。

MOVEさん東京にある元々はSNS運営代行
会社です。数多くのクライアントの成功事例
から自社でD2C・EC事業を展開。
たった1年で累積黒字、月商1億円達成！



Instaのフォロワー合計は1年で70万人！！

売上のほとんどはInsta経由。いつ・誰が・どんな体制
でどんな投稿（企画、キャンペーン、キャスティング）
をしてここまでフォロワーが増えたのか。具体的に
本セミナーでは伝授！！

アパレル新時代の旋風を巻き起こすMOVE！



オンライン
WEBセミナー

2021年1月22日（金） 13:30～16:30

※詳細は、申し込み後ご連絡させていただきます

主催：トゥルーコンサルティング株式会社
〒108-0073
東京都港区三田2-14-5 フロイントウ三田10階
電話：03-3260-5011 / FAX：03-5539-3933

お問合せ・お申込みは、
＜電話・FAX・HP・フォーム＞より

トゥルーコンサルティング

検索



MOVE D2C事業&SNS事業の責任者が今回特別に講演！ アパレル不況時代のD2C・ネット販売の真髓マーケティングセミナー

～ゲスト講師 事業責任者 徳留様・上野様のご紹介～

(徳留様)

MOVEでD2C事業の総責任者。ブランド立ち上げからSNS運用、EC事業拡大まで全て行う。D2C事業ではPIVOT DOORやDarling Babyなどを立ち上げ運用。

(上野様)

SNS運営代行事業の総責任者。大手クライアントを中心に投稿の企画から運用、プロモーション・キャストイング支援など多角的な支援を行う。



社名	MOVE,inc
所在地	東京都渋谷区神南 1-9-2 大島ビル 6 F
設立	2015年4月10日
資本金	6,005万円
役員	代表取締役CEO 羽根田 竜樹 取締役COO 倉田 達也 執行役員 山本 凌也
従業員数	25人
事業内容	D2C事業 / SNSマーケティング事業

MOVE 徳留様・上野様 × トゥルーコンサルティングの 独占インタビュー！



D2C事業責任者
徳留様



SNS事業責任者
上野様



TRUEコンサルティング
取締役 西川正太可 1

たった1年でD2C月商1億円までの軌跡 (インタビュー)

1. 2018年～2019年 SNSの運営代行・コンサルティングの経験から 自社アパレルブランドを立ち上げ、SNSを通じてEC販売開始

数年前まではアプリ会社（顔認識カメラ）やモデルキャスティングをやっていたが**2018年頃**からクライアントからSNSのフォロワー拡大相談や運営代行に関しての仕事案件が増えてきました。クライアントは大手のアパレル、雑誌社、コスメ企業と当時から先進的な取り組みをする企業が多かったため、SNSで様々な施策を実施して社で**フォロワーを増やすノウハウを蓄積して**きました。たった半年でフォロワーが数万増えるなど**成功事例がかなり出始めた**ので自社でも行ける！と思ったのがきっかけでアパレルブランド立ち上げを決意して**2019年にD2Cを開始しました！**

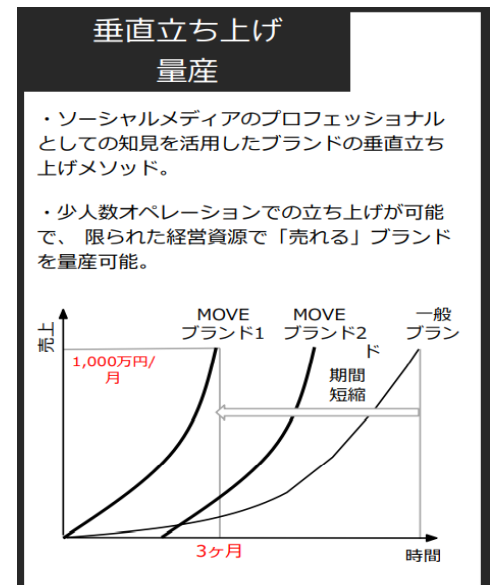


2. 当時の売上目標は、立ち上げ3か月で月商1,000万、 9か月で月商 3,000万円。 ⇒ 達成！！

初期は1ブランド1名で運営を行いました。インスタからの売上が90%を占めますのでインスタのフォロワーを増やす動きを加速化していきました。

1か月8,000人ペースでフォロワーを増やしながら取り扱い商品数も数か月で800アイテムまで増加させました。

取り扱い商品数×SNS投稿数×企画数×見せ方はものすごく重要なので、どの投稿が数値が良いなど分析も徹底しています！



【クライアント様のInstaフォロワー数事例】
企業アカウントで約1年でフォロワー数
+6万人は驚異的なスピード！



たった1年でD2C月商1億円までの軌跡 (インタビュー)

3. 2020年現在約10ブランドで月商1億円を突破！ 立ち上げ約1年！！

SNSを通じたフォロワー増加に伴い、立ち上げ約1年で月商1億円を達成しました。トウルーコンサルティングさん曰く最強事例と言われますが僕たちはファッション業界に詳しくないのでそこまで凄いのか不明です。

SNSを通じたマーケティングはまだまだやれることも多いのでファッション以外のブランドも今立ち上げてテストを繰り返している段階です。

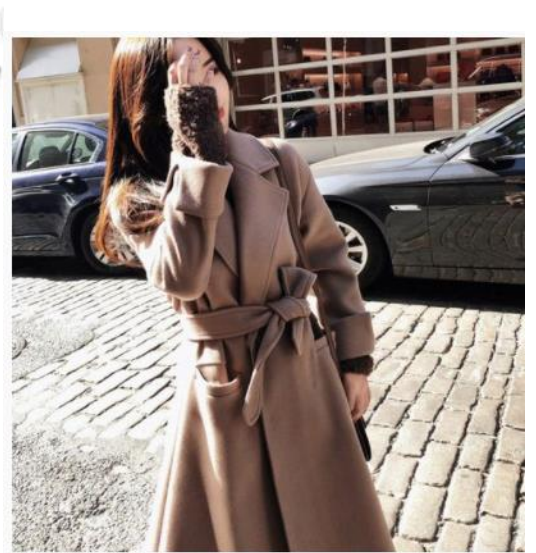


現状は約10ブランド12名の体制で運営しております。

またECは皆様ご存じの通り夜20時以降が売れるのでそのタイミングでSNSの投稿を増やしております。

まだまだ小さい会社なので日々研究と会社の業績アップのためにまずはSNSマーケティングを徹底しております。

今後は、今も行っていますが「店舗進出」はもちろんのこと、楽天やアマゾンといった国内モールへの出店、海外への越境ECも考えおります。



競争が激化しているEC市場の中で、 なぜ売上を伸ばし続けているのか？

本気でD2C・EC事業を育成する！ MOVE様が成功したポイント！

紙上
講演

これだけ読めば、通販・ECの参入が成功する

重要な**3**つのポイント徹底解剖



TRUEコンサルティング
西川正太可

レポートをお読みいただきまして、ありがとうございます。TRUEコンサルティングの西川と申します。2020年も日本のみならず各国のEC・通販業界は年々競争が激しくなっており、日本国内においても海外でもコロナという突然現れた災厄と今後、どのように対応していくかが求められています。一方で、通販などのダイレクトマーケティングは一気に5年分は市場が進み、1.2~1.5倍に拡大しております。逆にリアル店舗は1年以上は元にはもどらないと予測しております。

今後、立地はどこにあっても、規模の大小にかかわらず、通販・EC事業は必須となり、いかに早期に、効率的に企業全体の売上50%以上に拡大させていくかが勝負になります。しかし失敗確率で言えば、90%以上の企業が予定通りに進んでおりません。今回、MOVE様の最強成功事例を含め、通販マーケットに参入し、着実に事業を立ち上げ、利益を上げているビジネスモデルの紹介と、**MOVE様が語った成功のポイントをご紹介します。**

競争激化の中で通販・EC事業で成功する重要な**3**ポイント

その1：ここまで売れるのか！Instagramを通したD2C！

その2：無敵！成功しやすいほぼ無在庫経営！

その3：ECからの店舗進出を今後拡大！

ファッションジャンルでこんなモデルが成り立っているのか・・・
他業界でも参考になるポイントを解説します。

詳しい情報は次のページへ



3年で企業全体の通販比率50%にする

その1：ここまで売れるのか！Instagramを通したD2C！

月商1億のうちのInstagram経由の売上構成比は90%と衝撃の売上高。



pivot_door

メッセージを送信



投稿1443件

フォロワー19.4万人

フォロー中67人

pivot door

unisex select brand "pivotdoor"

#pivotdoor #pivot_door #pvdcode

📍『カジュアルストリート』を中心に毎日新しいアイテム入荷中
💰 ¥10,000以上購入で送料無料！

PIVOTDOOR AW COLLECTIONS

**PIVOT
DOOR**

PICK UP ITEM & RECOMMEND

VINTAGE 3D LOGO
SWEAT PD2225

¥5,200



現在Google検索離れからSNS検索・閲覧の流れが大いにある中で、自然にECサイト・ブランドサイトを運営しているだけだとアクセス数が減少する企業は少なくない。

MOVE様自身も、PIVOT DOORというブランドは立ち上げ約1年でフォロワー数が19万人を突破、その他のブランドでもフォロワー数が10万人以上はいくつかあります。

目標は1ブランド1か月8,000人以上のフォロワー数増加、半年で月商1,000万以上と常に目標を高くSNS稼働量、規格量も他を圧倒しております。

他を圧倒するインスタの投稿数は週150投稿以上と普通の会社の数倍は投稿しているのも成功の要因とのことです。

MOVE徳留様、上野様の話ではこのInsta内でフォロワーを伸ばして、売上につなげるノウハウを確立しており、ブランドコンセプトは違えどフォロワー拡大、売上拡大ノウハウは似ているとのことで今は横展開して10ブランド以上を運営。

今後はInsta以外でもTwitterでのマーケティングを強化してSNS時代を生きるユーザーの獲得を加速する。

3年で企業全体の通販比率50%にする その2：無敵！成功しやすいほぼ無在庫経営！

トレンドの移り変わりが超激しいジャンルだからこそほぼ無在庫経営を徹底



徳留様のお話を聞く中で、衝撃を受けたのはなんとこのSNS×EC・D2Cモデルはほぼ無在庫経営。

事業パートナー（製造）との独自生産・ビジネスモデルを確立したことにより、「受注分の製造」が可能。

既存アパレルビジネスの悩みの種である「売れ残り在庫」のリスクを最小化しており大資本がなくともアパレルブランドを立ち上げることに成功した。

大量に在庫を持つアパレル企業は日々在庫破棄と戦いながら、次の仕入れを起こしているがMOVEはこのモデルで日々トレンドに対応した商品開発が可能で資金繰りも良い。

時代が目まぐるしく変わる中で、更に日々変化でしかないSNSとファッションの経営体系を時代に合わせているのは非常に驚くべき事例です。



韓国トレンドファッションブランド
10~20代前半女性向け



casual and girly
20代の女の子のための
life style brand



カジュアルストリートブランド
10~20代前半男女（ユニセックス）



大人かわいい
20代中盤~後半向け



森ガール系ファッションブランド
20代前半女性向け



クラシックカジュアル
20代女性向け

3年で企業全体の通販比率50%にする その3：EC・SNSマーケティングから店舗進出を今後拡大！

WEBが強い会社が主要都市の良い立地に店舗出店することで
店舗だけ強い会社は淘汰されていく時代へ



今コロナ環境化でEC通販市場の利用率は数年は進んだと言われております。

この中でD2C・ECで調子が良い企業様は今後都心で立地が良い場所に店舗展開を加速していきます。

WEBで集客できる企業がリアル店舗にもお客様を集客する流れができ始めております。

SNSのフォロワー数、GOOGLE検索によるアクセス数が多ければ多い程、欲しいときにお客様に来店してもらえる数が増える形になります。

MOVE様は東京の良い立地に店舗やポップアップを出してWEBと店舗の連動の実施とそれにより更なる飛躍を目標としております。

D2C・ECの利便性と、店舗のリアル性を併せ持つ企業でないと今後は競争が激しいジャンルではまず生き残れない時代になりつつあり、こういった企業は今後どんどん出てくるはず。時代に取り残されないためにも今こそWEBを徹底強化すべきだと思います。

VINTAGE CASUAL CODE

古着風コーデロイヤルジャンパーを取り入れたカジュアルコーデ



SILVER ACCESSORIES

カジュアルコーデをクールに締めるならシルバーアクセがマスト！



BEIGE CASUAL CODE

チェックパンツを主役にしたあったかカジュアルコーデ



ここまでお読みいただいた経営者様へ
限定セミナー開催のご案内です。

参加者
累計
500社超

お忙しい中レポートをお読みいただき、ありがとうございます。

いかがでしたでしょうか？

EC・WEB業界は既に成熟期を迎え競争過多な状況が続いております。

特に似たような商品・サービスを提供する企業だらけで差別化が全くできていない会社が多く、今後この業界で生き残るためには自社独自の強みや先進的な運営モデルを展開していくのが必須です。

MOVE様は競争が激しいファッション業界で前述したような新しい様々な取り組みを行っており、こうした取り組みを積極的にする会社が市場のシェアをどんどん拡大していくのだと思います。

今後のD2C・EC通販の成功は、MOVE様のような

業界が驚くほどの新しいモデルの構築が

非常に重要になってきます。

コロナで激変するファッション業界へ最強モデルの提言

0から新ブランドを立ち上げて

超爆発事例！
メディア初登場

たった**1**年で**D2C**で**月商1億円**達成した

アパレル企業のInsta運用術 大公開セミナー

- 今からでもSNSマーケティングを強化したい企業様
- いままで何度も通販・ネットに失敗していたが、再度、チャレンジしたい企業様
- アフターコロナで、事業構造を再編したい企業様
- D2Cモデルを新規事業として取り組みたい企業様

このレポートをお読みいただき、このように感じたあなた様であれば是非このセミナーにご参加いただきMOVE様が長年取り組んできたことを学び明日からの経営に役立ててほしいです。

D2C・E C 成功モデル MOVE 徳留様・上野様 ゲスト講演 セミナーで学べること

具体的にどんなことが学べるのか？

セミナーで学べることをほんの一部ご紹介いたします。
徳留様・上野様に質疑応答の時間を十分にとっており、
無料経営相談の時間なども用意しております。

- コロナ期、アフターコロナ期のファッションマーケットの現状と予測
- コロナ期、アフターコロナ期の通販・E Cの市場状況と予測
- MOVE様 D2C事業の概要と詳細（各ブランドの紹介）
- Instagramの立ち上げとフォロワー数1万までの道のり
- Instagramの運営方法
- Instagramであたる企画
- Instagramで効果的な投稿の仕方、見せ方
- Instagramで追うべき指標とデータ分析について
- 当たる！SNS広告のかけ方
- Instagramで行うモデルのキャスティングや費用について
- 商品・モデル撮影でのポイント
- 商品開発のポイント
- 女性が共感・安心して買うページ制作の体制・運営
- 使用しているシステムについて
- 急激に伸びる売上に対しての運営体制をどう作っているか
- 組織としてマニュアル化、システム化したこと
- 効率的な集客手法と運営方法
- 今後のD2C・EC事業で重要なこと

いかがでしょうか？ 個別の自社商品・相談のついても、**セミナー以外の時間で個別相談スケジュール**も確保しております。最後に「**セミナー等の参加条件**」がございます。

これらは新D2Cモデルの創出企業であるMOVE様が数年間培ってきたリアルな経験値で上記をしっかりと実践すれば確実に通販・ECが成功するはずです。
これを本セミナーで具体的にお伝えしていきます。

我々もご参加いただく企業様に対しては、**5つの条件**がございます。

- 1) 必ず経営者、経営幹部の方もご参加いただくこと
- 2) 本気で通販・ECで成功する情熱があること
- 3) 年間500万～700万の投資ができる企業様
(広告費、システム費用等)
- 4) 本ビジネスモデルの導入をご検討いただくこと
- 5) セミナー前後の経営相談にご参加いただくこと

(講師より)

最後までDMをお読み頂き、本当にありがとうございました。先着10社様限定と数少ないお席ですがご理解頂ければと思います。本セミナーにご参加いただきまして、通販・EC事業を成長・発展して頂けるようお手伝いさせて頂ければ幸いです。今後ともどうぞよろしくお願い申し上げます。

セミナー講座カリキュラム

第0講座 13:30 ～13:40	本会の趣旨 & 講師紹介 ※5分程度の「ご挨拶時間」があります
第1講座 13:45 ～15:50	ゲスト講師 MOVE 徳留様・上野様 D2Cブランド立ち上げでたった1年で 月商1億円達成 DTC攻略セミナー ※質疑応答時間もございます
第2講座 16:00 ～16:30	今後のD2C・通販で大切なこと、やるべきこと
終了後 16:30～	当日 参入 & 経営相談会



申し込み・お問い合わせは最終ページにあります



TRUEコンサルティングの経験・実績 会社概要・講演実績等



Be a Great Small.
中小機構

中小機構様での講演・審査を実施

独立行政機関の中小機構さまのプロジェクトなどの講師、審査員などを実施。中小企業のEC・越境をバックアップしています。



ネットショップ担当者フォーラム コラム記事、セミナーなど掲載

メディアである「ネットショップ担当者フォーラム」にてコンサルティングやセミナー情報などを執筆・取材して掲載していただきました。



CHINA&ASIA様 インタビュー掲載

中国とアジアに特化した雑誌である「CHINA&ASIA」様に海外展開と越境ECについてのインタビューを掲載していただきました。



日本ネット経済新聞様 他 越境EC関連図に掲載

日本ネット経済新聞様などがまとめているEC業界の関連図に掲載されました。弊社は越境EC部門の一部として紹介されています。



SMBC日興証券様 主催セミナー

地方メーカー様に対して、ダイレクトマーケティングについてのセミナーを開催された。そのセミナーの講師として参加。



ECのミカタにて取材、 コラム記事、セミナーなど掲載

メディアである「ECのミカタ」にてEC事業コンサルティングや会社設立経由などを執筆・取材して掲載していただきました。

日本ネット経済新聞 取材、クライアント企業など掲載

メディアである「日本ネット経済新聞」にてECコンサルティングや越境ECなどを取材して掲載していただきました。また、弊社のクライアントも多数掲載していただきました。

中小機構様のECイベントにおける講演

◆ ECキャンプ 2019

【期間】2019年9月
【講演内容】越境EC 立ち上げセミナー



<https://ec.smrj.go.jp/marugoto-ecfes2019>