

コスラボ 化粧品業界に特化したコンサルに強み ネット通販分野で多くの成功事例も

コスラボ(本社=東京都港区、井戸隆雄社長)

は、化粧品業界に特化したコンサルディング業務を手掛ける希少な企業である。



井戸社長

る。

主力の「ネット通販支援サービス」では、インターネット上に無数に存在する化粧品通販サイトの中において、どのような属性のどのような価値観をもった消費者に対してどのように訴えかけていくかというサイトのコンセプトづくりに始まり、来訪者を増やすための具体的な方法の検討と実行、来訪者の購入率・リピート率・ブランド力の高め

経営コンサルディング事業では、「業界ノウハウ+経営理論+異業種視点の融合」をテーマに、これまでの化粧品業界における常識に捉われないことのない抜本的な経営改革を行っている。

「戦略の策定支援サービス」、ネット通販サイトの「来訪者増」、購入率向上、「リピート率向上」、「ブランド力向上」を実現する「ネット通販支援サービス」、消費者が求める「売れる化粧品づくり」を可能にする「女性ニーズ調査支援サービス」の3つに分かれ

「ただ単純にサイトへのアクセス数を増やすだけでなく、サイトを訪れた消費者がいついつ買い戻すか、リピーターを増やすための顧客管理体制の構築、消費者を長期的に囲い込むためのブランドづくりなど、クライアントのネット通販サービスを総合的に強化することができ、それが当社の一番の強みだ」(井戸社長)

支援範囲はクライアントの要望に応じ、部分的な支援からWebサイトの全面リニューアルまで臨機応変に対応する。

標準期間は3カ月(応相談)で、現状分析にもとづく問題点の明確化、改善目標の設定というプロセスを経て、具体的な施策の立案・実行へと進んでいく。