

「最高の食卓」ECストア



- 出店者様向け 提案書 -

株式会社 最高の食卓



会社 Web サイト

目次

	ページ数
1 「最高の食卓」 ECストア 事業コンセプト	03
2 購入者のターゲット層	04
3 取り扱う商品に関して	05
4 宣伝に関して	06
5 ビジネススキーム	07
6 契約に関して	08

1 「最高の食卓」 ECストア 事業コンセプト

- ・コロナウイルスの影響で売り上げが下がった部分を、お取り寄せという形で補填して頂くことが目的です。
- ・コンセプトは、「最高の食卓」 ECストアでしか購入することの出来ない、特別な商品を取り揃え販売すること。
※商品は出店者と最高の食卓で共同開発をする。
- ・多くの人に、お取り寄せという新しい食の形を日常化して頂く認知・PR をする。

2 購入者のターゲット層

日本全国のグルメな富裕層 と 食にこだわりを持つ人

< 購入者の属性 >

客単価 10,000 円以上の店に頻繁に食事に行く人、または食にこだわりを持つ人

年齢層 男: 35 歳 ~ 女: 25 歳 ~

※ お金持ちが全員グルメではないが、グルメな人は確実にお金持ちである

※ 東京カレンダラーの卒業生

3 取り扱う商品に関して

- ・ 基本的に、「最高の食卓」との共同開発したオリジナル商品を販売していただく。それにより他社 EC ストアとの差別化を図る。
※「最高の食卓」だけで販売して頂く場合はこの限りでない
- ・ 既存の商品がある場合でも、既存商品に何か特別なものを付け加えたり、改良して販売していただく。
- ・ 「星付きのお店」「ラグジュアリー」「ヘルシー」など明確な売りのある商品
- ・ 生産者、作り手の思いが詰まった安心できる商品

4 宣伝に関して

- ・ 定期的に里井真由美さんなど、ワイドショーに出ている
フードジャーナリストの人達に宣伝をしてもらう

里井真由美 プロフィール



- ・ 定期的にフードインフルエンサーの人達に SNS で商品を宣伝してもらう

- ・ 渋谷クロス FM88.5 「加藤秀俊の食を通して人間力アップ」
で定期的に紹介

※毎月第1, 第3, 第5木曜日の19時から生放送

ラジオの生放送動画は
YouTube のアーカイブをご覧ください

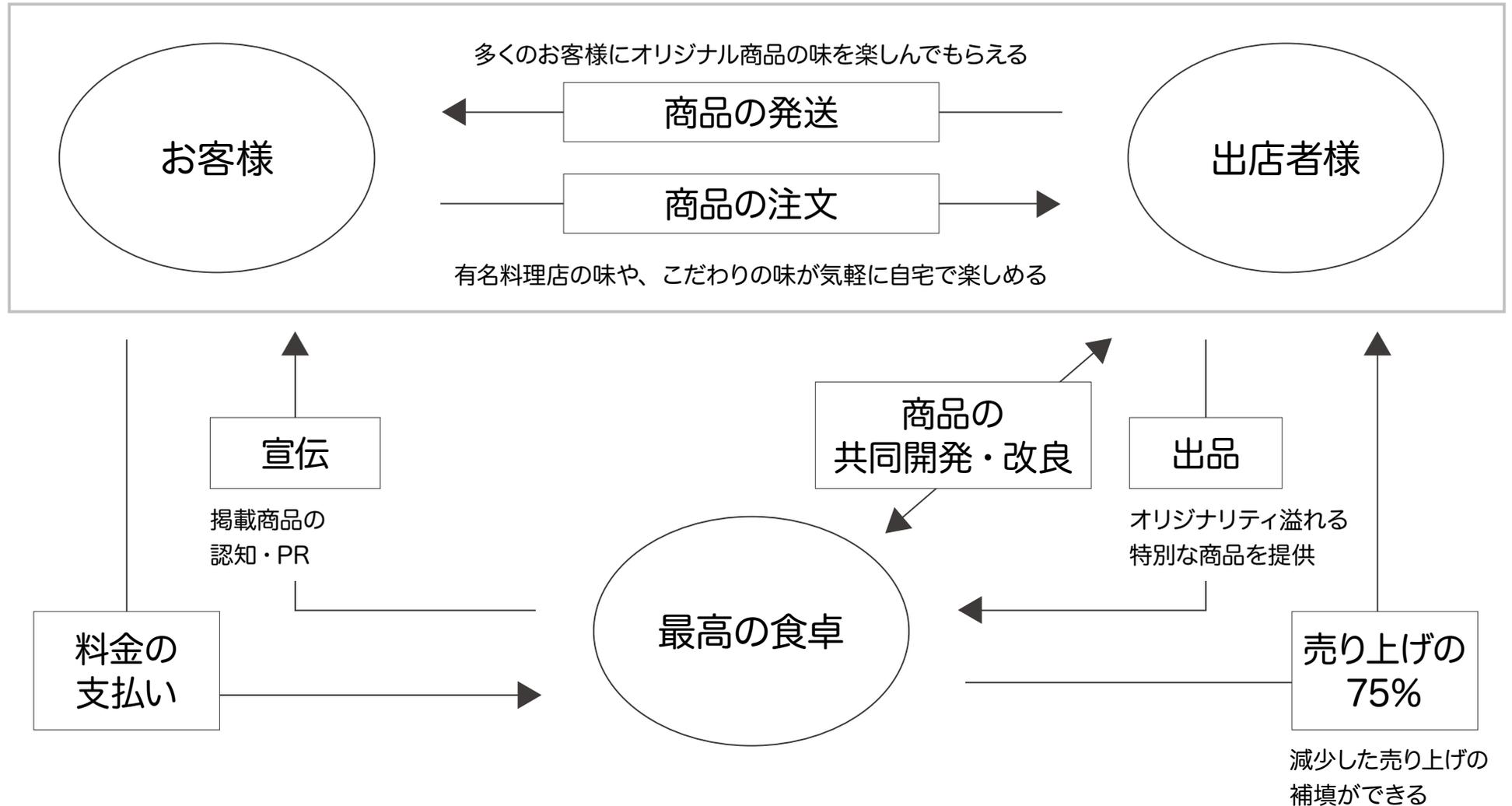


- ・ (株) サクラ・レストランズの発行する雑誌への掲載

(株) サクラ・レストランズ制作
「大人のレストランシリーズ」媒体資料



5 ビジネススキーム



6 契約に関して

金額

- ・弊社マージンは、総売り上げの 25%
- ・販売金額は、送料、消費税込みの金額設定としてください。

※ 別紙、出品者向け規約があります。

契約の際に、利用申込書と覚書を提出して頂きます。

※ 御社ホームページに、「最高の食卓」EC サイトのバーナーを貼って頂きます。

もちろん御社商品ページに連動します。