



株式会社もしも News Release

もしも、ドロップ SHIPPINGを通じて商品を広く全国に広める手法を伝授 メーカー・卸売業者向けサービス「もしも大学 販路拡大コース」を開催 第一回 6月8日(金) 14:00~16:30

ドロップ SHIPPINGサービス「もしもドロップ SHIPPING」を提供する、株式会社もしも（東京都渋谷区、代表取締役：実藤裕史、以下「もしも」）は、インターネット上の42,000以上の加盟店を通じて、メーカー・卸売業者（以下、ベンダー）の販路の拡大、商品の認知度・売り上げの向上を図るプロモーションサービス「販路拡大くん」を先日開始しました。

そしてこの度ももしもでは、現在同サービスの導入を検討しているベンダー様向けにドロップ SHIPPINGをより理解頂き、より有効に活用頂けるよう、ベンダー向け支援サービス「もしも大学 販路拡大コース」を定期的で開催することといたしましたのでお知らせします。

1. メーカー・卸売業者向けもしも大学の概要

もしもでは、ドロップ SHIPPINGの加盟店の方々に、ネット通販の販売ノウハウを身につけて頂くことを目的とした支援セミナー「もしも大学」を定期的で開催しています。

これに加えて、もしもでは、この度「もしも大学」の新しい講座として、ベンダーの方々がどうやってドロップ SHIPPINGを通じて自社の商品を流通させるかを案内する、「もしも大学 販路拡大コース」を開催致します。ドロップ SHIPPINGの仕組み、ドロップ SHIPPINGで販路拡大に成功した事例、ドロップ SHIPPINGで販路を拡大する方法など、販促手法の秘密について説明いたします。

また、この度のベンダー向けもしも大学では、以下に該当するベンダー様を支援していくことを目的としています。

- ・ 良い商品を持っているにもかかわらず、インターネットで販売したことがない
- ・ インターネットでの販路拡大を検討しているが、ノウハウがない
- ・ ショッピングモールや自社サイトを使ってインターネットでの販売に成功しているが、さらに販路を拡大していきたい

通常のネットショップ運営や、インターネットショッピングモール出店とは異なる「ドロップ SHIPPING」ならではの仕組みと魅力を紹介していきます。「もしも大学 販路拡大コース」では、インターネットを通じて全国にいい商品を拡販するお手伝いをしてまいります。

今年度中は毎月2回のペースで開催し、1回平均30社ほどの参加を見込んでいます。

2. 第1回「もしも大学 販路拡大コース」の日程と内容

■日程：6月8日(金) 14:00~16:30

セミナー終了後、ご希望される企業様には、弊社担当が個別に対応します

■場所：E B I S 3 0 3 406 会議室
JR・地下鉄 恵比寿駅 徒歩 3 分
http://www.ebis303.com/access_map.html

■参加費
無料

■ セミナー内容

- ・ もしもドロップ SHIPPING のご紹介
- ・ もしもドロップ SHIPPING での販売事例
- ・ ネット通販で売れるコツ：キャッチコピー、商品説明文、写真撮影、など

■ 講演者
もしも大学学長／有限会社いろは 代表取締役 竹内謙礼
株式会社もしも 代表取締役 実藤裕史

■スケジュール
13:40 会場
14:00 セミナー開始
15:30 個別説明会（ご希望の方）
16:30 終了

■定員
20 社

3. 株式会社もしもについて

1. 社名 株式会社もしも
(株式会社ネットプライスドットコム（東証マザーズ：3328）のグループ会社)
2. 本社所在地 東京都渋谷区恵比寿 1-18-18 恵比寿東急ビル 3F
3. 電話 03-5739-3189 (代)
4. 設立 2006（平成 18）年 6 月
5. 資本金 1 億 7,550 万円（2007 年 2 月現在・資本準備金含む）
6. 代表者 代表取締役社長 実藤裕史
7. 事業内容 ドロップ SHIPPING サービスプロバイダー事業
8. URL <http://www.moshimo.com/>

■ 本件に関するお問い合わせ先

株式会社もしも（<http://www.moshimo.com>）東京都渋谷区恵比寿 1-18-18 恵比寿東急ビル 3F
担当：毛塚（けづか） TEL：03-5739-3189 E-mail：t.kezuka@moshimo.co.jp