



株式会社もしも News Release

ドロップシッパー育成制度、第二弾 ドロップショッピング国内最大手のもしも、個人にノウハウ提供を開始 サイト構築やインターネット広告を伝授「もしも大学 特待生制度」

株式会社もしも（本社：東京都渋谷区、代表取締役：実藤裕史）は、70,000店を超えるショップを持つ国内最大のドロップショッピング事業者です。この度、もしもでは、同社のこれまで蓄えてきたドロップショッピングに関するノウハウを活用し、個人でも法人並みのECサイト運営のノウハウを蓄積することでより売上率の高いショップを構築できるようにする、個人向けコンサルティングサービス「もしも大学 特待生制度」を開始します。もしもは、多くのドロップシッパー育成に力を注ぐ第一歩としてこのサービスを提供いたします。

1. サービス概要

この度スタートする「もしも大学 特待生制度」では、もしものドロップショッピングコンサルタント担当者（以下、DS コンサルタント）が個人のドロップシッパー会員に、ECサイトのノウハウを提供いたします。

熱意、能力などの様々な観点からの審査を通過したショップに対して、

- ・ ネットショップ構築について
- ・ SEO、検索連動型広告などについて

などのノウハウを、特別講座やメールコンサルティングで提供。

価 格：1ヶ月8,000円

期 間：2007年10月1日～2007年12月31日（3ヶ月間）

遠方にお住まいでお越しただけでない方のために、特別講座だけを抜いた準特待生コースも用意しております。

入学条件：熱意とHTMLの基本的な知識

もしもでは2007年2月より毎月2回開催している一般ショップ向けセミナー「もしも大学」の参加者経験のある方の中から9名を対象に、2007年5月、「もしも大学 特待生制度」第1期生として試験的にサービスを実施いたしました。その結果、9名の平均月商を10倍以上に伸ばすという大きな成果を得ることができました。これにより、『SEOや検索連動型広告など、インターネットマーケティングのノウハウを学ぶことで多くの人が収入をあげることができるようになる』と実証されたため、今回のサービス開始に踏み切りました。

第1期生の実績

	開始前の月商	開始後最大月商	差額
Aさん	¥0	¥412,276	¥412,276
Bさん	¥33,300	¥460,157	¥426,857
Cさん	¥91,487	¥467,453	¥375,966
Dさん	¥7,374	¥238,858	¥231,484
Eさん	¥0	¥231,374	¥231,374
Fさん	¥13,320	¥176,958	¥163,638
Gさん	¥0	¥83,200	¥83,200
Hさん	¥14,700	¥64,239	¥49,539
Iさん	¥0	¥3,000	¥3,000
平均	¥17,798	¥237,502	¥219,704

2. 従来のサービスとの違い

「もしも大学 特待生制度」では、今までのセミナーと異なり、講義のような一方的な情報提供ではなく、DS コンサルタントとショップ、双方向のコミュニケーションが可能となります。これにより、それぞれのショップが抱える細かな悩みをヒアリングしたり、思い込みや勘違いによる運営のつまづきを見つけることで、各個人のドロップシッパーに直接指導ができるようになり、より高度で個人に合ったノウハウを提供できるようになりました。

主に以下の4点によって、より売れるショップを構築することを目指します。

- (1) DS コンサルタントとの徹底相談によるショップの問題点の修正
- (2) コンセプトを絞り込んだ「売れるサイト」の作成方法
- (3) 選んだキーワードで検索エンジンに上位表示させる、「SEO」の技術
- (4) 検索エンジンに出稿する、「検索連動型広告」の効率的な活用法

各ショップの売上がもしもの売上に直結するという、ドロップ SHIPPING ならではのメリットにより、8,000円という価格での提供が可能となりました。今までの法人を対象とするECサイトコンサルティングと違い、個人を対象とするコンサルティングを行うことで、ドロップ SHIPPING でショップ運営の実現を望む個人ユーザーのみなさまを応援していきます。

また、もうひとつの特徴として、コンサルティングを受ける参加者同士が密接に情報交換し合い、より高度なノウハウと売上向上の目標意識を持つことができる場を設けます。3ヶ月間の中で、定期的開催されるイベントを通し、お互いのショップを見て率直に意見交換することで、自らのショップの問題点を見つめなおしモチベーションを高めることが期待できます。

3. 新サービスの目的

この度の新サービスでは、ドロップ SHIPPING で販売した実績を持つDS コンサルタントが、それぞれ少人数のクラスを受け持ちます。初年度の4クールで120人以上にコンサルティングを行い、サービスを受けるドロップシッパーの方全員が月商100万円以上を達成することを目指します。1年目には3名、2年目には10名の起業家が生まれることを目標とします。今後も、もしもでは、多くの方の「もしも起業できたら...」「もしもインターネットでお店が出来たら...」という想いを実現していきます。

4. 特待生第2期のスケジュール

募集期間：2007年9月10日から2007年9月22日

応募方法：フォームに連絡先、運営サイトのURL、目標、意気込みを書いて応募

申込URL：<http://www.moshimo.com/college/tokutaisei/>

開催期間：2007年10月1日～から2007年12月31日

開催場所：東京都渋谷区恵比寿1-19-19 恵比寿ビジネスタワー17F

特別講座日程

開催日時	内容
10月6日（土）14:00～17:00	ヒアリング、サイト診断、グループワーク、質疑応答
10月20日（土）14:00～17:00	PPC広告講座、サイト診断、グループワーク、質疑応答
11月10日（土）14:00～17:00	キャッチコピー講座、サイト診断、グループワーク、質疑応答
12月1日（土）14:00～17:00	ページレイアウト講座、サイト診断、グループワーク、質疑応答
12月8日（土）14:00～17:00	SEO講座、サイト診断、グループワーク、質疑応答
12月22日（土）14:00～17:00	販売戦略講座、サイト診断、グループワーク、質疑応答

5. 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) 主要株主

株式会社ネットプライスドットコム

SBI インベストメント株式会社(各ファンド)

住友商事株式会社

SBI ベリトランス株式会社

株式会社ドリームインキュベータ

株式会社ジャフコ(各ファンド)

(3) 本社所在地 東京都渋谷区恵比寿1-21-8 セラ51ビル9F

(4) 電話 03-5423-7811(代)

(5) 設立 2006(平成18)年6月

(6) 資本金 1億7,550万円(資本準備金含む)

(7) 代表者 代表取締役社長 実藤裕史

(8) 事業内容 ドロップショッピングサービスプロバイダー事業

(9) URL <http://www.moshimo.com/>

以上

本件に関するお問い合わせ先

株式会社もしも

TEL： 03-5423-7811

教育事業部 佐藤

FAX： 03-5423-3791

E-mail： t.sato@moshimo.co.jp