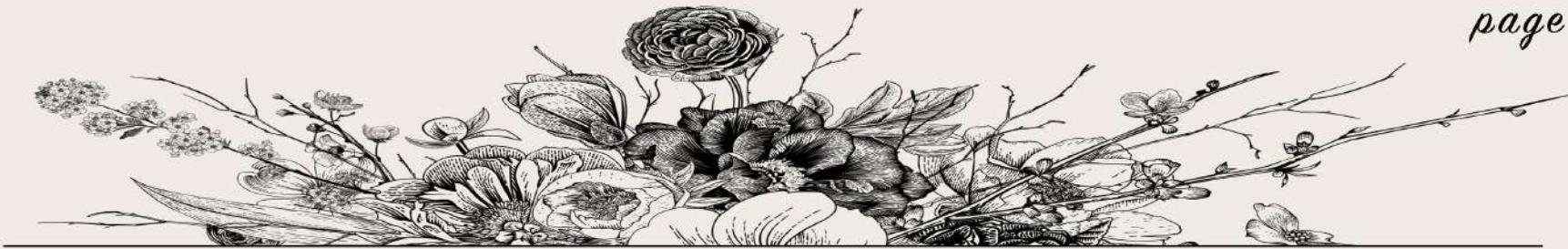




ORGANIC MOTHER LIFE

一般社団法人 日本オーガニックビューティセラピスト協会 代表理事 坂田まこと





一般社団法人 日本オーガニックビューティセラピスト協会が目指す
卸売業務について

卸売業についてのご紹介

ORGANIC MOTHER LIFEが目指す
新しい「卸売業」のご紹介

ORGANIC MOTHER LIFE - Botanical House -



ORGANIC MOTHER LIFE GROUP

私たちが目指す「卸売業」とは？

「坂田まこと」が世の中に広めたいと思った国産オーガニックコスメのみに特化し
多くの顧客へ御社商品を広めるお手伝いをさせていただきます。

「坂田まこと」ならではの弊社特性を生かし
これまでの卸売業とは一線を画した、全く新しいサービスを展開します。

Association policy

ロイヤルユーザーを育てる卸売業のご提案 -「取り扱い・販売指導付き」の卸売業-

オーガニックコスメの魅力は奥深いもの。そのため、セルフ販売で売り上げを上るのは難しい事が多く
販売店で棚を獲得出来た後でも売り上げが伸びず棚落ちする事も。

大切な商品がそのような事になっては大変ですので
まずは販売の基礎体力となる「肌の知識」と「オーガニックコスメの知識」を卸先様へお伝えし
その上で販売力に直結する「販売指導」をしています。

顧客がロイヤルユーザーへと育っていき、結果的に息の長いブランドになるお手伝いをさせていただきます。

販売力・・・販売指導
カウンセリング力・・・オーガニックコスメの知識・肌の知識



顧客をロイヤルユーザーへと育てる実力のある販売スタッフへ

- 私たちが目指す「卸売業」の特徴 -

1、ポテンシャルの高い小売店様

私たちの卸し先は、オーガニックエステサロンやオーガニックショップなど
オーガニックコスメへの興味や理解が深い小売店様が多いので、商品を大切にしっかりと販売して下さるのが特徴です。
急速に販路を広げるというよりも、優良な小売店様を着実に増やすのが得意です。
そして、素肌に触るセラピストだからこそ知識も深く、エンドユーザーへの販売力も高いため
セラピストを信頼して購入するエンドユーザーも増えていくことでしょう。

2、小売店様の販売力とカウンセリング力を高めるお手伝い

ポテンシャルの高い小売店様は

「肌の知識」や「オーガニックコスメの知識」にも高い興味を示します。
私たちはこういった知識を小売店様へお伝えしたうえで、販売力を高めるノウハウもお伝えしておりますので
顧客がロイヤルユーザーへと育っていき、結果的に息の長いブランドになるお手伝いをさせていただけます。
また、弊社のスクール/座学研修に小売店のスタッフ様もお招きして、教育のお手伝いも行って参ります。

3、PR & ブランディング のお手伝い

「坂田まこと」は多くのSNSメディアで集客・商品PR・ブランディングで成功しております。
(今期コスメのオンラインショップ販売+生徒様の教材購入だけで1700万円を達成/店頭販売を加えると自由が丘店だけで2000万円超え)
多くのファンやフォロワー（顧客）に、御社商品を「坂田まこと」の推薦商品として拡散していく
オーガニック意識の高い多くの顧客に認知していただくことで、御社商品のPRとブランディングのお手伝いが出来るとともに
大きな目で見ると弊社以外の販路での売り上げアップも期待できます。



©ORGANIC MOTHER LIFE GROUP

「販路拡大」の概要について

Step .1

全国の「オーガニックエステサロン」へ販路を拡大して参ります

エンドユーザーのお肌に触れてスキンケアを提案する「オーガニックセラピスト」たちに

オーガニックコスメの販売取り扱いを接客的に勧めて参ります。

小さな自宅サロンまで管轄指導できないからこそ、弊社が指導や教育を代行し

御社の商品を正しく理解し販売、使用できる人材を教育させて頂きます。

Step .2

これから始める「オーガニックショップ」へ販路を拡大して参ります

全国には小さなオーガニックショップが多く存在しており、大きな店舗とは異なり地域密着型の顧客を確保しています。

小さなオーガニックショップや小さな医院、薬局、美容室など

様々な業種の中ショッップにご紹介することで、質の良いファン層を生み出します。

もちろん、御社の希望を確認してから販路を拡大していくお手伝いを行うため、勝手に勧めることはありません。

新しい販路を拡大するためのお手伝いを、させていただければと思っております。



©ORGANIC MOTHER LIFE GROUP

「販売指導」の概要について

Step .1

御社の商品について、まずは講師が勉強に伺います

まずは御社の商品について、現場経験のある「オーガニックセラピスト」を兼任する講師陣が
販売指導資料作成のために勉強にお伺いさせて頂きます。
そこで多く情報を収集させて頂き、専用の「販売指導資料」を作成させて頂きます。

Step .2

「販売指導資料」に基づき、取引先のスタッフ教育を行います

専用の「販売指導資料」に基づき、卸先（取引先）の販売員の皆様に、講師が御社の代わりに販売指導を行います。

- 1、保管方法
 - 2、使用方法
 - 3、オススメの肌タイプ（お客様層）
 - 4、年代別の提案方法
 - 5、皮膚解剖生理学
 - 6、販売方法の指導（価格や割引の方法ヘルールの指導）など
- 御社が担うことができない「販売指導」を代行させていただくことで
より多くのファンを生み出すお手伝いを行います。

また、弊社が開催するオーガニックスクールの座学授業動画を取引先に提供することで
店頭に立つ販売員一人一人に、少しでも成果に繋がる知識力を提供するサービスも行っております。



©ORGANIC MOTHER LIFE GROUP

「広告支援」の概要について

Step .1

SNSやブログを通じて「御客様目線」での告知活動を支援します

弊社の強みは、SNSを通じた「告知支援」です。

弊社自体、これまでに有力の広告は一切使用せずに、生徒の獲得・販路拡大を行って参りました。

(実績として、今期コスメのオンラインショップ販売だけで1700万円を達成。4/20発売の自社商品も自由が丘店のみの販路で1500個完売)

そして、スクールの生徒様も含め、多くのSNS発信を行っております。

代表の坂田はもちろんのこと、スタッフ全員で御社の商品を告知して参ります。

Step .2

「教材利用」することで、多くのプロフェッショナルを生み出します

もう一つの特徴として、弊社には日本唯一のオーガニックスキンケアスクール×セラピスト専門校「コットンハウス」がございます。

昨年は、たった1年間で150名近くの入会者があり、今でも月に15-20人以上のサロンオーナー様や小売店オーナー

そして一般ユーザーが加入し、オーガニックコスメやスキンケア、エステの勉強に励んでおります。

卸売登録をした商品を「スクールの教材」として使用することで

より御社の商品の魅力を理解した生徒様が増え、サロンへの取り扱いを勧めることができます。

何よりも「セラピスト」が商材としてエステに活用したり、スキンケアアドバイスのアイテムに使用することで
ただ販売するだけの店舗販売とは異なり、多くのファンを生み出すきっかけに繋がることでしょう。

そして「世界」へ
日本のオーガニックコスメの魅力を伝えていく。

今後の目標は
日本の匠たちが生み出した国産オーガニックコスメの素晴らしさを
私の手で、海外に伝えていくことだ。

Second challenge



ORGANIC MOTHER LIFE

一般社団法人 日本オーガニックビューティセラピスト協会 代表理事 坂田まこと

