

【講師プロフィール】

ソーノカスタマーマーケティング株式会社 代表取締役 園 和弘

日本で唯一のギフト通販ビジネス専門コンサルタント。通販業界～ギフト業界で通算25年以上のキャリアを持ち、通販業界では産直や健食通販の立上げから年商90億→150億円への成長に貢献。その後ギフト業界へ転身し、ギフトや通販の商品開発、事業企画など総合的な職務で数多くの新事業を手掛け、流通各社とのアライアンス事業では総額400億を超える規模を生み出した。

2015年に独立後、主に中堅・中小企業の指導・支援を行い、ギフト商品のブラッシュアップと販売戦術の仕組み構築から、たった半年で売上3倍・利益額10倍を達成した企業、開発コスト0円から毎年万単位で売れていくギフト商品開発の仕組みを構築した企業、通販・ギフト企業への卸販売が1年で4億→8億へ倍増した企業など、幾多のクライアントを成功・成長に導く。

2017年にはギフト通販ビジネス独特のノウハウの体系化を行い、もっと多くの中堅・中小企業の通販発展に貢献したいとの思いから、ギフト通販ビジネス専門のコンサルティング機関「売れるギフト通販研究所」を開設。様々な企業の通販事業発展のために週間コラムの発信を行うなど、独自のコンサルティング理論を提供。現在、主に年商3億円～300億円規模の中堅・中小企業に対して「売れるギフト通販の仕組みづくり」導入の指導を行っている。机上の空論ではない、本物の実務を経験したからこそ伝えられる体系的な具体的指導は、多くの経営者から高い評価を得ており、今注目が集まっている。

原動力は「全国の中堅・中小企業が通販事業を通じて大いなる発展を遂げてもらいたい」という強い信念。「強い商品力こそが事業成功のための全ての源である」という考え方から、各企業がすでに持っている眠れる資産や限られたリソースからでも最大限に力を引き出し、通販とギフトの通販のシナジー、さらに本業とのシナジーを生み出すため、それぞれの経営者目線に沿った超実践的なコンサルティングスタイルが特徴。前職～現職まで、新規通販・ギフト事業立ち上げ10回以上、通販売上通算500億円以上、商品企画開発数400点以上、関わったメーカー数2,000社以上、通算媒体企画数400本以上、媒体／商品デザイン監修50点以上などの実績が多数ある本物のコンサルタント。