



# Ecoで得する新しい提案

廃棄物をお金に変える錬金術

横山製作所株式会社

## 「捨てる」より「活かす」時代です

御社は、賞味期限や消費期限が切れた在庫処分に、まだお金をかけていますか？



処分費を支払う時代はもう終わりです。その在庫をお金に変えることができます。

## 訳あり商品販売専用モール

賞味期限切れ間近や箱つぶれ品などの訳あり商品を販売するための、専用インターネットモール「エコとく」が2018年6月にオープンしました。



## 訳あり商品を正規品と並べて売ってはいけない5つの理由

1. 同じモール内での値引きはブランドイメージを崩します
2. 正規品が賞味期限間近で値引きされるまで買い控える顧客がでてきます
3. 訳あり商品の値段でいつも買えると勘違いする顧客がでてきます
4. 値引き商品と比べると正規品が「高い」と認識され買い控える顧客がいます
5. あまりに賞味期限間近な商品が多いと「人気のない店」というレッテルが貼られます

## 訳あり商品は専用モール「エコとく」で

1. 正規品と並べて販売することがないためブランドイメージが保たれます
2. 正規品販売モールでは値引きをしないため買い控えが発生しません
3. 2つのモールで販売することで露出が増え、SEOに有利となります
4. 正規品・訳あり品、それぞれの値段と価値で満足した顧客が残りリピートします
5. 正規品を買いたい層と、訳あり品でも安く買いたい層の両方を獲得できます

## 出品はノーリスク

### 出店初期費用

108,000円

**0円** (2018年12月末お申込みまで)

### 定額利用料 (月額)

**0円**

### 売上連動利用料 (月額)

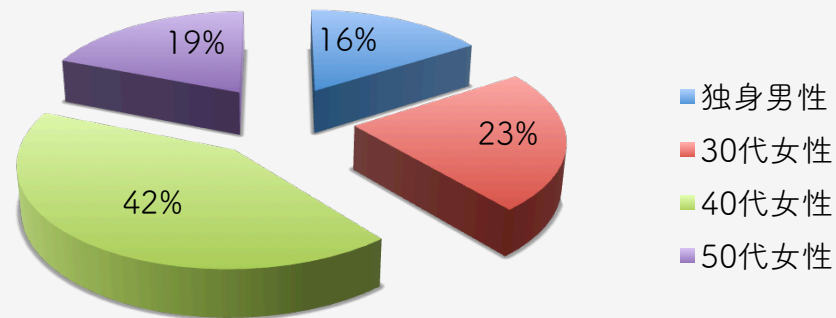
基本料：**0円**

従量制：15% (決済手数料込)

固定経費が不要なためノーリスクで出店できます

## ターゲット顧客層

- ・ 30代から50代の既婚・未婚の女性
- ・ 40代から50代の節約志向の未婚男性
- ・ 食品ロス削減に興味のある方々



一度購入するとリピートが期待できる方々がターゲットです

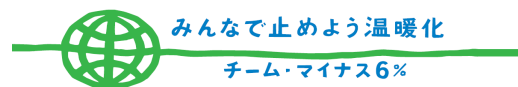
## 社会貢献で企業イメージUP

「エコとく」は次のような取り組みを行っています。モール上では「エコとく」の参加企業名を掲載しますので、出店企業様は出店により社会貢献をアピールすることが可能となり、企業のイメージUPとなります。

エコとくは農林水産省が推進する「食品ロス削減」への取り組みを推進しています。また、環境省が推進する「低炭素社会への実現」へ向けての活動の一環として、エコとくを運営しております。



NO-FOODLOSS PROJECT



© Yokoyama Manufacturing. All Rights Reserved.





## よくある質問

Q 最低掲載期間はありますか？

ありません。

1ヶ月で退店していただいてもペナルティは一切ございませんのでご安心ください。

Q 1円も売れなかった場合の利用料は？

毎月の固定利用料はありません。

そのため1円も売上がなかった場合には、利用料は無料となります。

Q 通信販売の経験がなくても大丈夫？

通信販売の経験豊かな担当者が、出店まで丁寧にフォローいたしますのでご安心ください。

その他のご質問はお気軽に当社までお問い合わせください

## モール運営会社

商号	横山製作所株式会社
住所	東京都豊島区目白三丁目27番23号
代表取締役	横山 大貴
資本金	4,000,000円
電話番号	03-5906-5190
Fax	03-5906-5191
Email	support@ecotoku.jp

## エコとく出店のお申込み方法



03-5906-5190をダイヤルし「エコとくに申し込みたい」とご連絡ください。



メモでも構いませんので会社名と電話番号、ファックス番号、Eメールアドレスを明記した上で「エコとくに申し込みたい」と記載して03-5906-5191へ送信ください。



件名に「エコとく申し込み希望」と記載し、本文に会社名と電話番号、ファックス番号とEメールアドレスを記入してsupport@ecotoku.jpへ送信ください。

ご連絡頂きましたら担当からお申込み方法をご連絡いたします