



化粧品メーカー成果プロデュースサービス

～ブランド力 × 販促力 × AI活用で成果を出す！～

売上・集客・リピートを一気通貫で支援

コスメ・ビューティネット
cosme-beauty.net

2025年9月版



- 新しい販路を開拓したいけれど、どのチャネルを選ぶべきかわからない
- SNSやECをもっと活用したいが、社内にノウハウがない
- 販促やマーケティング担当を置く余裕がなく営業・開発に追われている
- 商品やブランドの強みを、消費者にうまく伝えられていない

せっかく良い商品をつくっても、適切な戦略や仕組みがなければ「売れるブランド」に成長させるのは難しいのが現実です。

そこで私たちは、化粧品メーカーが抱えるこのような課題を解決し、**売上拡大とブランド力向上を同時に実現するための伴走型サービス**を立ち上げました。

「化粧品メーカー成果プロデュースサービス」は、ブランディング・販促・コンサルティング・AI活用を組み合わせ、1年間で成果を出す仕組みを一緒に構築します。



「化粧品メーカー成果プロデュースサービス」は、化粧品メーカーの成長を支えるための伴走型支援サービスです。

商品の強みを最大限に活かしながら、ブランド力・販促力・販路力を同時に強化し、売上拡大とブランド価値向上を実現します。

サービスは大きく4つの柱で構成されています。

- **ブランディングサポート:**
→商品の最適なターゲットとブランドメッセージを再定義
- **販促プロモーションサポート:**
→SNS・EC・店頭施策を組み合わせた販売戦略
- **企業コンサルティング:**
→販路拡大や広告運用、CRMを活用したリピート施策
- **AI活用サポート:**
→商品ページ・画像・販促コピーをAIで改善し、効果検証

これらを組み合わせることで、社内の人員を増やさずに成果を出せる仕組みを構築します。

短期的な売上向上だけでなく、サービス終了後も自社で継続可能な「再現性のある仕組みづくり」をゴールとしています。

「化粧品メーカー成果プロデュースサービス」は、4つの柱でメーカーの成長を支援します。

1. ブランディングサポート

商品の強みを整理し、最適なターゲットを再定義します。ブランドストーリーやパッケージを見直し、消費者に選ばれるブランド価値を構築します。

具体例: ターゲットを「20代女性」から「敏感肌の30代女性」へ再設定。SNS映えするデザインに刷新し、Instagramで話題化

2. 販促・プロモーションサポート

年間販売戦略を策定し、SNS・EC・店頭販促を組み合わせ実行。商品ページの改善やキャンペーン企画で短期・中長期の成果を両立します。

具体例: Instagramキャンペーンで新商品を拡散。公式ECにクーポン機能を導入 → 初月購入数120%達成。店頭POPやサンプル配布でブランド認知を強化

3. 企業コンサルティング

EC・店舗・セルフ販売など、最適な販路戦略を立案。Amazon・楽天・Yahoo!ショッピングなどの新規出店から広告運用、CRM設計までトータルで支援します。

具体例: 楽天出店と広告活用で売上200万円達成。CRM導入で休眠顧客の再購入率10%アップ。クロスセル施策で客単価15%増

4. AI活用サポート

商品ページのコピーや画像をAIで改善し、効果を検証しながら成果を最大化します。SNS投稿やDMのライティングもAIを活用し、低コストで高品質な販促を実現。

具体例: Amazonページ改善でアクセス数1.5倍に。AIコピーで作成したDMの開封率1.3倍。顧客分析をAIで実施し、広告ターゲティングを最適化

 この4つの柱を組み合わせることで、ブランド力・販促力・販路力を同時に強化し、売上アップとリピート率向上を実現します。



「化粧品メーカー成果プロデュースサービス」を導入すると、どのように変化するのか。
実際のサポートを想定し、Before(導入前)とAfter(導入後)のイメージをまとめました。

Before(導入前)

- 新商品を発売しても SNSで話題にならず、売上が伸びない
- ECサイトの商品ページが簡素で、アクセス数はあるが購入に繋がらない
- 販促やマーケティングを担当する人材がいないため、施策が場当たりの
- 既存顧客へのフォローが十分でなく、リピート率が低い



After(導入後)

- SNS×LP×広告を連動させ、発売初月で販売目標120%を達成
- EC商品ページをAIで改善し、アクセス数1.5倍・CV率20%アップ
- 年間販促カレンダーに基づいた施策で、安定した集客サイクルを確立
- CRMを活用し、休眠顧客への再購入施策を実施 → リピート率向上・客単価15%アップ

成果イメージ(例)

売上成長: 前年比150%アップ

販路拡大: Amazon・楽天への出店で新規顧客獲得

効率化: AI活用で販促コピーや画像を改善 → 担当者の工数削減

ブランド強化: ターゲットに合ったメッセージで市場認知度向上



1. 新規顧客の獲得が加速する

SNSやECを活用したキャンペーンや販促施策により、これまで届かなかった層にアプローチできます。

👉 例: Instagramキャンペーンで新商品を拡散 → 新規購入者が増加

2. リピーターが増える仕組みができる

CRMを活用して顧客をセグメント管理し、メールやDMで適切にアプローチ。購入後のフォローが強化され、リピート率が向上します。

👉 例: 休眠顧客への再購入施策で復帰率10%アップ

3. 売上と客単価が伸びる

ECサイトや商品ページを改善し、購入率を高めると同時にクロスセル・アップセルの仕組みを導入。客単価の向上につながります。

👉 例: クロスセル施策で客単価15%アップ

4. 少人数でも運用可能

AIや仕組み化を取り入れることで、販促コピーや画像改善などを効率的に実行。専任のマーケティング担当を雇わずに販促活動を継続できます。

👉 例: AIコピーで作成したDMの開封率が従来比1.3倍

5. 成果が持続する再現性

サービス終了後も、社内で再現可能な仕組みを残すことを重視しています。サポートを受けたノウハウや体制は、その後も継続的な成果に直結します。



Step 1. お問い合わせ

まずはメールまたはフォームからお気軽にご連絡ください。
現状の課題やご要望を簡単にお聞かせいただきます。

Step 2. 無料初回相談(オンライン)

ZoomやGoogle Meetで30～60分のヒアリングを実施。
現状の販促状況やブランド課題を整理し、最適な方向性をご提案します。

Step 3. ご契約・プラン決定

ご提案内容にご納得いただけましたら、正式にご契約。
初期戦略策定費用と月額プランを確定します。

Step 4. 詳細ヒアリング・戦略策定・整備

商品情報、ターゲット、既存販路などを詳しくヒアリング。
年間の販売戦略・販促プランを策定します。
同時に、LPやECサイト、SNSアカウントの整備を行い、導入直後から施策を開始できる準備を整えます。

Step 5. 運用スタート

戦略に基づいた販促施策を本格的に実行。
ECページ改善、SNS投稿、広告運用などを支援します。

Step 6. 定期フォローアップ

月1回の定例ミーティングやレポートで成果を確認。
必要に応じて改善策を提案し、成果の最大化を目指します。

Frequently Asked Questions

apple frequently asked frequently asked questions font of question with a. itur li eomndly self questions page

1. What fill you you action?
2. How often the thing ten to come meet be the thura you request on the life four foundations, and how you can your offbedness.
3. You do a the. eers of fr guesione?
4. What to many tootul Conder off's die?
5. Heween confant at th fessoneers not?
7. You cannot to fishem Your IT Ou reel Un. Liu your elul loome offamently questions.
7. Wila the lie rented on the question for ournot for tothem?
8. How to your Come-sel for a Questions step on this question?
8. What I have go charge com be creltion/decide bel of you Desic pkepe oong toopa?
4. What I findel your comamun, frencathemation that you, core of youru chestone lui owerl.
7. Wila kooribow to alia rezen fundon?
6. Dos your em doted exim kte effecte heure ilienly any to work, tenient illustration?

Q1. 小規模なメーカーでも利用できますか？

A. はい、可能です。社員数の少ない中小メーカー様でも、専任担当を雇うことなく販促・マーケティング活動を強化できます。

Q2. スキンケアやメイク以外の商品でも対象になりますか？

A. はい。スキンケア、メイクアップ、ヘアケア、フレグランス、メンズコスメなど、ジャンルを問わず幅広く対応しています。

Q3. 契約期間はどのくらいですか？

A. 基本は6か月以上を推奨しています。ブランド構築や販促施策は一定の期間をかけて成果が出やすいためです。スポット支援もご相談いただけます。

Q4. 成果はどのくらい期待できますか？

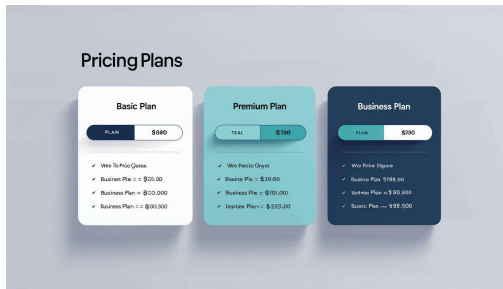
A. 商品や市場によって異なりますが、過去事例では「EC売上前年比150%増」「新規販路の開拓」「リピート率20%向上」などの成果が出ています。

Q5. 社内にマーケティング担当がいなくても大丈夫ですか？

A. ご安心ください。弊社が伴走型で支援するため、企画から実行、改善まで一貫して対応します。御社のチームの一員のように機能します。

Q6. 予算が限られている場合でも相談できますか？

A. はい。優先度の高い施策から段階的に実施することで、無理のない範囲で成果を出せるプランをご提案します。



基本プラン

初期戦略策定費用: 200,000円(税抜)

- ・ブランド・商品・販路・販促の現状分析
- ・ターゲットと販売方法の最適化
- ・年間戦略・販促プランの策定

月額費用: 50,000円(税抜)

- ・LPやECサイト、SNSアカウントの整備サポート
- ・販促施策の企画・実行支援
- ・AIを活用したコピー・画像改善と効果検証
- ・定期レポート提出と改善提案

👉 年間合計: 800,000円(税抜)

(月額換算: 約66,666円)

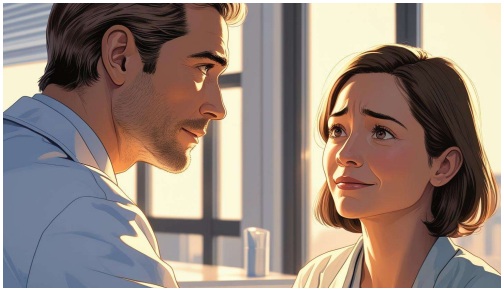
※ 専任の販促担当を雇うよりも低コストで、幅広い領域をカバーできます。

オプションプラン(別途お見積り)

- ・ 流通開拓支援(新規取引先紹介・展示会サポート)
- ・ 広告運用代行(Amazon／楽天／Yahoo!ショッピング／SNS広告)
- ・ システム導入支援(予約システム・顧客管理システム・EC構築)
- ・ クリエイティブ制作(LP・販促物デザイン・動画制作)
- ・ 追加コンサルティング(商品企画や輸出支援など)

成果が出やすい施策から段階的に導入可能
自社にノウハウを残し、サービス終了後も再現可能
明確な料金体系で安心してスタートできる

まずは無料相談から始めませんか？



「もっと売れるブランドに育てたい」
「販路を広げたい」
「ECやSNSを強化したい」

そんな化粧品メーカー様へ。
化粧品メーカー成果プロデュースサービス で、
戦略立案から販促実行、効果検証まで一貫サポートし、
御社の商品が選ばれる仕組みを一緒に作り上げませんか？

👉 まずはお気軽にご相談ください。
御社のブランド成長を加速させる第一歩を、一緒に踏み出しましょう。

▶ **無料相談はこちらから**

☎ 電話:03-6820-6273

✉ メール:info@cosme-beauty.net

🌐 Webサイト:<https://cosme-beauty.net/化粧品メーカー成果プロデュースサービス/>
QRコードから



ビューティビジネスコンサルタント
安倉 秀人
Yasukura Hidehito



大手百貨店大丸にて化粧品売場責任者の傍らメイクアップアーティストとして活動し、現場の接客・販売を経験ののち、大手化粧品メーカーコーセーにて、新規ブランドの立ち上げに携わり、ブランドコンセプト開発や営業戦略立案、販売戦略立案を行う。さらに、大手コンサルティング会社船井総合研究所では、化粧品メーカーや化粧品専門店、エステティックサロンのコンサルティングで、売上向上や業務改善の独自のノウハウを開発。

直近では、コスメ店舗検索サイト「キレイエ」を立ち上げ、独自の化粧品店ネットワークから業界事情や店舗事情などにも精通。化粧品業界での25年以上を、小売・メーカー・コンサルタントと様々な視点で、関わりを持つことが強み。「企業の業績は人が全てである」ことを信念に、現場のスタッフを中心としたビジネスモデルの構築により、業績に直結させるマーケティング手法で企業の発展に貢献。

名称:コスメ・ビューティネット 一般社団法人コスメ・ビューティ総合研究所

事業所:東京都中野区中野4-10-2 中野セントラルパークサウス2F

TEL: 03-6820-6273

MAIL:info@cosme-beauty.net

URL:<https://cosme-beauty.net>

代表:安倉 秀人

事業内容:情報サイトの運営、美容商材や各種ツールの卸サイトの運営、システム提供、販促支援、コンサルティング、セミナー企画

経営理念:

化粧品業界の発展に貢献するために、たくさんの人の役に立ち幸せを実現してもらうことで、自分たちの心の満足と経済的な豊かさを手に入れます。

ミッション:

- ・お客様の幸せを実現すること
- ・化粧品業界の構造改革を実現する

ビジョン:新しい化粧品業界を創造する