

PR BUSINESS

PR ビジネス



ベネシードが取り扱う商品の小売りや卸しなど、商品の流通により収益を上げるビジネスです。そして、ベネシードの商品とベネシードという企業を社会に広め、新しい人脈とマーケットをつくることのできるビジネスです。

PR ビジネスの特徴

- ① 社会のニーズに応える商品群の取り扱い
- ② 幅広いターゲットへのビジネス展開
- ③ 在庫リスクが少ない商品取引のシステム
- ④ 商品の宣伝のみでも収益を得られるシステム

1 社会のニーズ(需要)に応える商品群(本物のオーガニック & オリジナル原料使用製品)の取り扱い

◆「安心・安全なものを使いたい」という消費者ニーズに応えるベネシードのオーガニック製品

近年、健康・安全志向の高まりから、オーガニックをうたう製品が増えています。しかし、日本国内においてはオーガニックコスメの基準が未だ確立されていないため、「本物の」オーガニック製品へのニーズが高まっています。ベネシードのオーガニック製品「ドゥ シリーズ」は、全製品が本物のオーガニックの証であるエコサートとコスメビオのダブルマークを取得しています。ファミリー層などの消費者への販売はもちろんのこと、美容室やエステサロンなどの店舗への卸しにも適しています。

世界最大規模の有機認証機関エコサートの認証を受けた本物のオーガニック製品「ドゥ シリーズ」

- ・ エコサートは、フランスのトゥールーズに本拠をおく、**環境や生態系にも配慮した、オーガニック認証の世界基準をもつ世界最大規模の国際有機認証機関**です。
- ・ 世界のオーガニックコスメ認証のうち、**75%以上がエコサートによる認証**を受けています。
- ・ コスメビオマークは、**厳しい認証基準をクリアしたエコサート認定工場**で生産された製品の証です。
- ・ ベネシードのオーガニック製品は、**全てエコサート認証済み、コスメビオマーク付きの本物のオーガニック製品**です。



オーガニック製品 ドゥ シリーズ

◆オーガニック製品「ドゥ シリーズ」の紹介とビジネスイメージ

ベネシードのオーガニック製品「ドゥ シリーズ」は、日本の住環境、日本人の肌質に合った成分を配合して製造しています。そのため、一度使用すると他のドゥ シリーズの使用にもつながります。次項では、ドゥ シリーズの製品紹介と PR ビジネスの販売事例を紹介します。

ドゥ・スマイユ (ハンドクリーム) 内容量 50ml



定価 (税別)	ディーラー仕入れ	ディーラー利益
2,800円	1,680円 (定価の60%) [※]	1,120円 (定価の40%)

※ディーラー仕入れ価格は、マーケットビジネスにおいて定期購入している場合のみ適用されます。



天然由来

99.3%

オーガニック原料

17.8%

▶原材料の99.3%は天然由来、原材料の17.8%がエコサートの基準を満たしたオーガニック原料を使用し、合成着色料、合成香料、鉱物油、パラベンは一切使用していません。

▶天然由来及びオーガニックの保湿、柔軟、整肌、保護成分を贅沢に配合。

【ケース1】

ハンドクリーム「ドゥ・スマイユ」をママ友にプレゼント

▶後日リピーターになり販売

エコサート認証のオーガニックハンドクリーム「ドゥ・スマイユ」は、子育て中のお母さんにこそ使用していただきたい安心なハンドクリームです。手頃な価格でご使用いただける、プレゼントにも最適な商品です。



ディーラーが定価の60%で仕入れて、定価販売した場合、ディーラーの利益は40%になります。1本あたり1,120円(利益)×販売本数がディーラーの利益になります。

定価の60%

1,680円

(1本あたりの利益)

1,120円

× 販売本数 = ディーラー利益

子育て応援
プログラム
特典あり

子育て応援プログラム：小学6年生までのお子様がいる世帯のディーラーが様々なビジネス特典を得られるプログラムです。PRビジネスでは初回仕入れ時のみ、定価の40%の価格[※]で商品を仕入れることができます。本プログラムの適用には申し込みが必要です。詳細は別紙「子育て応援プログラム」を参照してください。

※一部対象外の商品があります。

ハンドクリーム「ドゥ・スマイユ」をエステサロンに卸し販売

ディーラーが定価の60%で仕入れて、仮にエステサロンに75%で卸し販売ができれば、ディーラーの利益は15%になります。1本あたり420円の利益となるので、1ダースのセット納品で5,040円の利益になります。



定価の60%

1,680円

卸し率75%

2,100円

(1本あたりの利益)

420円

(販売本数)

× 12本 =

(合計利益)

5,040円

ドゥ アンスタンヘア & ボディケアシリーズ

(ヘアシャンプー 500ml、ヘアコンディショナー 500ml、ボディシャンプー 600ml)



定価 (税別)	ディーラー仕入れ	ディーラー利益
11,400円 (3,800円 × 3本セット)	6,840円 (定価の60%) ^{※1} (2,280円 × 3本セット)	4,560円 (定価の40%) (1,520円 × 3本セット)

※1 ディーラー仕入れ価格は、マーケットビジネスにおいて定期購入している場合のみ適用されます。



ヘアシャンプー
ヘアコンディショナー
ボディシャンプー

天然由来成分

98%^{※2}

▶天然由来成分98%配合、合成着色料、合成香料、鉱物油、パラベンは一切使用していません。

▶ラベンダーオレンジの自然な香りが豊かなバスタイムを演出してくれます。

※2 ヘアシャンプー 97.8% ヘアコンディショナー 98.7%
ボディシャンプー 97.8%

【ケース2】

「ドゥ アンスタンヘア & ボディケアシリーズ」をママ友に販売

小さなお子様のいるご家庭では、コスモスオーガニック認証済みの安心なドゥ アンスタンが最適です。非常にリピート率の高い商品です。

ディーラーが定価の60%で仕入れて、定価販売した場合、ディーラーの利益は40%になります。3本1セットあたり4,560円(利益)×販売数がディーラーの利益になります。

定価の60%

6,840円

(3本セットあたりの利益)

4,560円 × 販売数 = ディーラー利益



「ドゥ アンスタンヘアケアシリーズ」を美容室に販売

「未来のために」というコンセプトでつくられたドゥ アンスタンヘアケアシリーズを使用することは、美容室のブランディングにつながります。

ディーラーが定価の60%で仕入れて、美容室に75%で卸し販売ができれば、ディーラーの利益は15%になります。ヘアケアシリーズ(1セット2本組)あたり1,140円の利益なので、1ダースのセット納品だと13,680円の利益になります。

定価の60%

4,560円

卸し率75%

5,700円

(2本セットあたりの利益)

(販売セット数)

(合計利益)

1,140円 × 12セット = **13,680**円



ドゥ・ソレイユ (日焼け止めクリーム) 内容量 40g



定価(税別)	ディーラー仕入れ	ディーラー利益
4,800 円	2,880 円 (定価の60%) [※]	1,920 円 (定価の40%)

※ディーラー仕入れ価格は、マーケットビジネスにおいて定期購入している場合のみ適用されます。



天然由来
100%なのに
SPF50 PA++++

- ▶天然由来成分 100%なのでどなたにも安心してご使用いただけ、赤ちゃんにも最適!
- ▶保湿・保護、エイジングケアのオーガニック原料を36.9%使用しているので化粧下地にもなる優れた使用感
- ▶SPF50、PA++++日焼け止め効果、ウォータープルーフ(汗・水に強く、石鹸で簡単に落とせます)

【ケース3】

「ドゥ・ソレイユ」を友人・知人に販売

ウォータープルーフで化粧下地にもなる天然由来成分100%の日焼け止め美容意識が高い方だけでなく、健康志向の方にもおすすめできます。

ディーラーが定価の60%で仕入れて、定価販売した場合、ディーラーの利益は40%になります。1本あたり1,920円(利益)×販売本数がディーラーの利益になります。

定価の60%

2,880円

(1本あたりの利益)

1,920円 × 販売本数 = ディーラー利益



ゴルフショップやゴルフ場、カルチャー教室・サークルへの販売

特にゴルフ場やゴルフショップでの販売は、価格帯や商品コンセプトが適しており、また近年増えている女性ゴルファーへの販売を見込むことができます。カルチャー教室の写真教室の方々や、山登りサークルなどのアウトドア関連の方々への販売も見込むことができます。

◆他社には真似できない、オリジナル原料使用 健康補助食品 & ドリンクシリーズ他の取り扱い

ベネシードが製品を製造するときが一番初めに考えるのは、「良質な製品は、良質な原料から」です。ベネシードは、原料が製品の品質に関わる最も重要な要素と考え、優れた原料を求めて国内外の生産者および大学・研究機関との共同研究で得られた成果をもとに、こだわりの高品質なオリジナル原料を製造しています。他社には決して真似できないオリジナル原料を使用したサプリメントシリーズ、ドリンクシリーズ、コスメティックシリーズは、お客様に自信をもってお勧めしていただける製品です。

ベネシードの製品づくりを支える、 世界中の英知を結集した 8 種類のオリジナル原料

ラクトフェリン



乳酸菌



カシスエキス



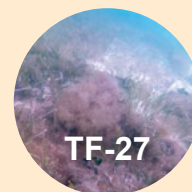
肝臓加水分解物



ルテイン



フコイダン



植物プラセンタ



水素パウダー



各製品の詳細は「Bloomy vol.4」 P12-15 『ベネシードのものづくりのこだわり』『8つのオリジナル原料』、P26-P37 『製品紹介』をご覧ください。

◆サプリメントシリーズ・ドリンク シリーズの紹介とビジネスイメージ

ベネシードが独自に研究開発したオリジナル原料を使用した、サプリメント、ドリンクシリーズ、その他の多様な製品のうち、特に人気の高いドリンクシリーズ 2 種類の販売事例を踏まえて紹介します。

ヘパーラ・フレッシュ 内容量 30ml



定価 (税別)	ディーラー仕入れ	ディーラー利益
360円 (10本セット 3,600円)	216円 (定価の60%^{※1}) (10本セット 2,160円)	144円 (定価の40%) (10本セット 1,440円)

※1 ディーラー仕入れ価格は、マーケットビジネスにおいて定期購入している場合のみ適用されます。



オリジナル原料

肝臓加水分解物
「H³-25」

660 mg 配合

- ▶ 大手製薬メーカーと共同開発した肝臓加水分解物のオリジナル原料「H³-25」を配合
- ▶ 1本につき肝臓加水分解物660mg配合は同種のドリンクでは最大の配合量(※2)
- ▶ ブロッコリースプラウトエキス、天然抽出物タウリン、L-シスチンBCAA(分岐鎖アミノ酸)、亜鉛、オルニチンなどの成分も贅沢に配合

※2 平成 30 年 4 月 ベネシード調べ

【ケース 4】

夜の宴席が多い方や疲れた時に 栄養ドリンクを飲用している友人や知人に販売

ヘパーラ・フレッシュは毎日頑張っている方、寝不足、就寝時間が遅い方、食生活が不規則、夜の宴席が多い方に最適なドリンクです。ドリンクタイプなので即効性もあり、リピート率の高い商品です。

ディーラーが定価の 60% で仕入れて、定価販売した場合、ディーラーの利益は 40% になります。10 本あたり 1,440 円(利益)× 販売数がディーラーの利益になります。

定価の 60%

2,160 円

(10本あたりの利益)

1,440 円 × 販売数 = ディーラー利益



「ヘパーラ・フレッシュ」を飲食店に卸し販売

肝臓サポートドリンクとして、肝臓加水分解物を 660mg 配合したヘパーラ・フレッシュは、飲食店の従業員やお客様の健康を守ります。従業員やお客様が元気になることで、飲料の消費が増え、飲食店の売り上げ向上にもつながります。

ディーラーが定価の 60% で仕入れて、定価の 80% で飲食店に卸し販売した場合、ディーラーの利益は 20% になります。10 本あたり 720 円なので、30 セット (300 本) 納品すると 21,600 円の利益になります。

定価の 60%

2,160 円

卸し率 80%

2,880 円

(10本あたりの利益)

(納品数)

(合計利益)

720 円 × 30 セット = **21,600 円**

同様の取引をする飲食店を増やしていけば、21,600 円 × 店舗数がディーラーの利益になります。

(1 店舗あたりの利益)

21,600 円 × 店舗数 = ディーラー利益

1 店舗で 1 ヶ月間に 100~1,000 本以上の販売が見込めます。



カシスドリンク「ジュリエット」 内容量 1,000ml/ 本



定価 (税別)	ディーラー仕入れ	ディーラー利益
3,800 円	2,280 円 (定価の 60% ^{※1})	1,520 円 (定価の 40%)

※1 ディーラー仕入れ価格は、マーケットビジネスにおいて定期購入している場合のみ適用されます。

ニューージーランド産
カシス

5 倍希釈

- ▶ 世界最高品質といわれるニューージーランド産カシスだけを使用
- ▶ 高いアントシアニン含有量と、ビタミンやミネラルも豊富なカシスを凝縮
- ▶ 酸味と甘みの絶妙なバランス、何で割っても抜群の美味しさ。5 倍希釈でたっぷり飲める
- ▶ 料理やスイーツにも大活躍(※2)

※2 レシピはベネシード公式ブランドサイト「ジュリエット」で紹介中

【ケース 5】

自宅のパーティーで出した「ジュリエット」が大好評！ ▶ 購入希望の友人に販売



ジュリエットは、他にはない本物のカシスの味わいをお届けします。一度飲むとその違いがはっきりとわかり、リピート確実な商品です。

ディーラーが定価の 60% で仕入れて、定価販売した場合、ディーラーの利益は 40% になります。1 本あたり 1,520 円(利益)× 販売本数がディーラーの利益になります。

定価の 60%	(1 本あたりの利益)	
2,280 円	1,520 円	× 販売本数 = ディーラー利益

喫茶店や飲食店などの店舗に「ジュリエット」を毎月販売



料理やスイーツに使用でき、ドリンクを作れば高級感のある商品として提供できるジュリエットは、喫茶店や飲食店での使用に適した商品です。

ディーラーが定価の 60% で仕入れて、飲食店に毎月 30 本を定価販売。その飲食店がジュリエットを使用したカシスジュースを 600 円で販売し、毎日 25 杯売れる場合のディーラーおよび飲食店それぞれの利益が下記になります。

▶ ジュリエット 1 本 (1,000ml) でカシスジュース 200ml (40ml、5 倍希釈) を作る場合、25 杯分作れます (水・氷代は含まず)

ディーラーの利益

1 本あたり 1,520 円の利益で、30 本を定価販売するため、1,520 円 × 30 本で 45,600 円がディーラーの利益となります。

定価の 60%	(1 本あたりの利益)	(納品数)	(合計利益)
2,280 円	1,520 円	× 30 本	= 45,600 円

飲食店の利益

ジュリエット 1 本でジュースが 25 杯分作れるので、定価の 3,800 円 ÷ 25 杯で 152 円がジュースの原価となり、ジュース 1 杯 600 円で販売するため、600 円 - 152 円で 448 円となります。これを 25 杯毎日販売すると 448 円 × 25 杯 × 30 日で 336,000 円が飲食店の月間利益になります。

ジュース原価	ジュース価格	(1 杯あたりの利益)	(販売数)	(月間合計利益)
152 円	600 円	448 円	× 25 杯 × 30 日	= 336,000 円

この飲食店は、ディーラー契約をすれば仕入れ原価が 40% カットできます。ひと月あたりの利益がアップするので、ディーラー契約をしたほうが経費削減になり、飲食店のオーナーに対してマーケットビジネス(別資料「マーケットビジネス」参照)につながりもできます。

② 幅広いターゲットにビジネス展開



※別資料「マーケットビジネス」参照

③ 在庫リスクが少ない商品取引のシステム

商品取引内容

最小ロット	1個(1本)から
仕入れ率	希望小売価格の 60% [※]
配送料	5,000円以上の場合(1回の発注で) 無料

※ディーラー仕入れ価格は、マーケットビジネスにおいて定期購入している場合のみ適用されます。

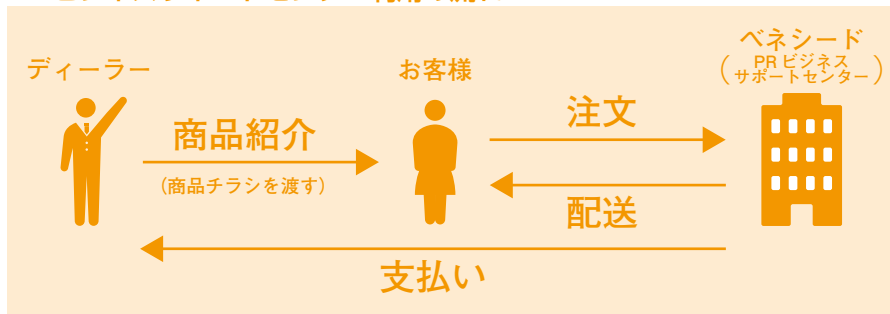
- ▶魅力的な商品の仕入れ販売を通じ、契約初月から低リスクで収益を上げることが可能です。
- ▶仕入れの最小ロットは1個から、仕入れはロット数に関わらず定価の60%で仕入れ可能なため、在庫を抱える心配なくビジネスに取り組みます。

④ 商品の宣伝のみでも収益を得られるシステム

PRビジネスサポートセンターの活用

ディーラーは専用の商品チラシを使用して、商品の紹介をするだけで、PRビジネスサポートセンターが「お客様からの商品の受注」「商品発送」「配達」「集金」「販売手数料のキャッシュバック」等をすべて代行します。PRビジネスサポートセンター(ベネシード総合案内(通話料無料):0800-1234-005)を利用すると、商品の紹介をするだけで収益を上げることができます。

PRビジネスサポートセンター利用の流れ



(左) PRビジネス商品情報

(右) サポートセンター商品注文書



販売手数料のお支払い

ディーラーからの紹介によるお客様の商品購入金額を月末締めで集計します。すべてのお客様の商品購入額の合計額に応じ、右記表に基づいた報酬額をお支払いします。

ディーラーからの紹介による1ヶ月の商品購入額合計	紹介ディーラーへのキャッシュバック報酬
100,000円～	商品購入合計金額の20%
1円～99,999円	商品購入合計金額の10%