

本業を活かした第二の柱をつくりませんか？

# 通信販売で売上拡大1億円付加

飲食店のための通販事業参入セミナー

講座内容&スケジュール

2020年3月27日(金) 株式会社 船井総合研究所 芝セミナープレイス  
13:00~16:30 (受付12:30~)

講座	内容
第1講座 13:00 ~ 13:30	地方飲食企業が通販に参入する理由とは？ 時流や業界動向をふまえた 飲食事業の通販事業参入のメリットとポイント 株式会社 船井総合研究所 チームリーダー/チーフ経営コンサルタント 中野 一平
特別 ゲスト 出演 第2講座 13:30 ~ 14:30	地元・伊豆の味を全国へ！通販成功の軌跡 地元・伊豆の味を全国へ、地方飲食店が取り組む 通信販売事業への取り組みを、成功ポイント、苦労話から “これから”まで、リアルにお話しいただきます。 株式会社 徳造丸 代表取締役 鈴木 基史氏
第3講座 14:45 ~ 15:45	飲食店における通販客化とリピート顧客育成までのノウハウ大公開 セミナー内容抜粋① 通販事業の具体的な始め方(名簿の獲得方法、担当者の育成、売上管理など) セミナー内容抜粋② 通販マーケティングの事例の紹介・ノウハウ大公開！ セミナー内容抜粋③ 令和時代のファン作り、“成果の出る”WEB・SNS活用術 株式会社 船井総合研究所 チームリーダー/チーフ経営コンサルタント 中野 一平 株式会社 船井総合研究所 金尻 夏実
第4講座 16:00 ~ 16:30	本日のまとめ 激しい時流変化の中、今から取り組むべきこと 株式会社 船井総合研究所 上席コンサルタント 中野 靖識

株式会社船井総合研究所とはこんな会社です！

「お客様の業績を向上させること」を最重要テーマとし、現場の即時業績アップ支援に強みを持ち、独自の経営理論に基づくコンサルティングを行っている。また、社会的価値の高い「グレートカンパニー」を多く創造することをミッションとし、企業の本質的な「あり方」にも深く関与した支援を実施している。その現場に密着した実践的コンサルティング活動は様々な業種・業界から高い評価を得ている。 船井総研オフィシャルサイト <https://www.funaisoken.co.jp>

お申し込み方法

FAXでのお申し込み

本DMに同封しておりますお申込用紙にご記載のうえFAXにてお送りくださいませ。

担当：中田

0120-964-111  
(24時間対応)

WEBからのお申し込み

右記のQRコードを読み取り頂きWEBページのお申し込みフォームよりお申し込みくださいませ。



OPEN!

セミナー情報をWEBページからご覧いただけます！

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/057268>



現状に限界を感じている飲食店経営者様へ

本業を活かした  
第二の柱をつくりませんか？

# 通信販売で売上拡大1億円付加



営業利益率

15%超

自店の味を

全国へ発信

リピーター1名簿

20,000円

認知度アップで

本業にも好影響

業績アップのカギは成長市場参入！通販経験ゼロでも大丈夫です



特別  
ゲスト  
出演

伊豆稲取の本社を起点に16施設を多角的事業展開している株式会社徳造丸。衛生管理の行き届いた自社工場にて「稲取キンメ」、オリジナルの「秘伝の煮汁」等を中心に製造・加工し、伊豆半島の海産物直売店・網元料理店にて地元だけでなく、全国各地から訪れる観光客に届けている。通販事業部においては「伊豆伝統の味」を全国へ発信し、多くのリピーターに購入されている。

株式会社 徳造丸  
代表取締役

鈴木 基史氏

儲かる通販ビジネスモデル公開

メニューの通販商品化のコツ

事業のキモ！通販名簿の作り方

WEB・SNS・DM年間販促術

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

株式会社 船井総合研究所

〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10

飲食店のための通販事業参入セミナー

TEL.0120-964-000

平日  
9:30~17:30

FAX.0120-964-111

お問い合わせNo.S057268

24時間  
対応

お申し込みに関するお問い合わせ：中田 内容に関するお問い合わせ：中野

WEBからもお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[[www.funaisoken.co.jp](http://www.funaisoken.co.jp)]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。)→ 057268



# 本業を活かした第二の柱づくり 脱 現状維持! 新ビジネスにチャレンジ! 通信販売参入で1億円超を目指す!

自社メニュー活用、商圈&認知度拡大、営業利益率15%超、**通販事業の組み立て方を一挙公開!**

**商品開発、顧客獲得…通信販売のキモになる部分が飲食店の利を活かせます!**

成功企業が取り組んでいる「自社メニューを活かした通信販売」  
通信販売事業の成功事例と“ハズしてはならない”ポイントを解説!

## 本セミナーで学べる内容

### 戦略

**年商1億円超の通信販売事業の成功ノウハウが一気に学べる!**

飲食店舗が自社商品の物販・通信販売をスタートさせ、年商1億円を超える成功事例が生まれています。セミナーでは、飲食店向け通信販売の戦略全体像や成功ノウハウを学ぶことができます。

### 商品

**本業を活かした“選ばれる”商品づくりのポイントが学べる!**

通信販売で重要なのは“選ばれる”商品づくりです。自分用からハレの日用、中元・歳暮ギフトやちょっとしたお土産用迄、本業を活かした商品をどう展開するか、そのポイントをお伝えします。

### 顧客

**飲食店だからできる! 新規顧客獲得のポイントが学べる!**

通信販売は名簿ビジネスです。顧客リストがなければ事業は成り立たず、新規顧客獲得は重要課題です。飲食店という強みを活かした名簿獲得について、そのポイントをお伝えします。

### 販促

**リピート顧客1名簿20,000万円を実現するリピート育成術と年間販促について学べる!**

売りっ放しではなく、買い続けてもらうことによってリピート顧客1名簿あたり年間20,000円の価値となります。その仕組みとやらなければならない年間販促についてお伝えします。

### 体制

**やれるかやれないか! 明暗を分ける社内体制づくりについて学べる!**

「なんとなく売上が上がっていけばよい」残念ながらこの考えでは100%成功しません。第二の柱を作るための社内体制づくりについて最重要ポイントをお伝えします。

**机上の空論一切なし! すべて成功事例のルール化と法則です。**

- ・年間販促計画
- ・イベント計画
- ・通販商品要素
- ・客予算表
- ・商品づくり7原則
- ・DM作成チェック
- ・WEB通販TODO
- ・必要名簿算出式
- ・育成プログラム
- ・数値計画表
- ・各種ツール など

本セミナー  
ご参加の方には

**具体的ですぐ使えるノウハウ・事例満載のテキストも進呈!**

## このような方におすすめ

- ✓ 現状に限界を感じ、第二の柱をつくりたい方
- ✓ 席数に限定されない売上拡大を考えている方
- ✓ 新たな名物として自社の味を全国へ発信したい方
- ✓ 来店客のリピート売上の作り方を知りたい方
- ✓ 製造部門、キッチン、工場の稼働率を上げたい方
- ✓ とにかく何とかしたい方!

## 実は競合店もやっている!? 成功事例

### ●地元の人気そば店がお客様の声に応じて通販1億円

人気そば屋が「知り合いに贈りたい」という声に応じて通販事業強化。生麺、乾麺あわせて1億円を突破!



### ●お店の名物鍋セットを全国へお取り寄せ!

名物鍋セットを通信販売で積極展開。全国から注文が集まり今では通販数億円まで拡大!



### ●行列のできるレストランが通販参入で5,000万円強!

行列のできる有名レストランが通販参入! 商品づくり、顧客づくりへの注力で通販5,000万円強、更に拡大中!



### ●うどん店が通販強化で1億円、営業利益20%!

うどん店が通販商品の工夫と名簿集めに注力し、今では通販1億円、部門利益も20%達成!



### ●安売り激戦区の馬刺しに通販参入で1億円突破!!

ネット初心者による1.5人体制の馬刺し通販事業だけで、1億円の売上達成!

日時・会場	<div>東京会場</div> <div>2020年3月27日(金) 株船井総合研究所 芝セミナーブレイス 〒105-0014 東京都港区芝3-4-11 芝シティビル 都営地下鉄三田線「芝公園駅」A2出口より徒歩1分</div>	開催時間	開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (受付12:30より)
受講料	一般価格 税抜 30,000円 (税込33,000円) / 一名様 会員価格 税抜 24,000円 (税込26,400円) / 一名様 ※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願いいたします。 ●受講料のお振込みは、お申込み後速やかをお願いいたします。 ●ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。 ●万一、開催4営業日前までに受講票の案内が届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記へご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただく場合がございます。 ●ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄にお電話にて下記申し込み担当者までご連絡くださいますようお願いいたします。それ以後のお取消しの場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。 ●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込に適用となります。		
お申込方法	WEBからのお申込み 下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。 受講票はWEB上でご確認いただけます。 FAXからのお申込み 入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。 お振込いただいたにも関わらずお手元に届かない場合は、下記担当者までご連絡ください。		
お振込先	下記口座に直接お振込ください。 お振込先 三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974)普通 No.5785449 口座名義:カ)フナイツウゴウケンキユウシヨ セミナーグチ お振込口座は当セミナー専用の振込先口座でございます。 ※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。		
お問合せ	明日のグレートカンパニーを創る 株式会社 船井総合研究所 TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30) お申込専用 FAX 0120-964-111 (24時間対応) ●申込みに関するお問合せ:中田 ●内容に関するお問合せ:中野		

ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。 お問合せNo. S057268 担当 中田 宛

飲食店のための通販事業参入セミナー FAX:0120-964-111

フリガナ		業 種	フリガナ		役 職	年 齢		
会社名			代表者名					
会社住所	〒		フリガナ ご連絡 担当者		役 職			
TEL	( )		E-mail	@				
FAX	( )		HP	http://				
ご参加者 氏名	1	フリガナ	役 職	年 齢	2	フリガナ	役 職	年 齢
	3	フリガナ	役 職	年 齢	4	フリガナ	役 職	年 齢
	5	フリガナ	役 職	年 齢	6	フリガナ	役 職	年 齢

今、このお申し込み用紙を手になされている方は、間違いなく業績アップに真剣に取り組んでいる数少ない方々の1人だと思います。  
そんな勉強熱心なあなたは現在、経営状況等にどのようなお悩みをお持ちでしょうか?下記に現状の課題をできるだけ具体的に整理してください。

上記の課題解決に向け、今回のセミナーにご参加される方に限り、無料個別経営相談を行います。(どちらかに☑をお付けください。)

☐ セミナー当日、無料個別経営相談を希望する。  
☐ セミナー後日、無料個別経営相談を希望する。(希望日 月 日頃)

ご入会中の弊社研究会があれば☑をお付けください。  
☐ 社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus) ☐ その他各種研究会( 研究会)

【個人情報に関する取り扱いについて】

- 1.申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。  
2.お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。  
3.セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行
- 会社が発送データとして預託することがございます。  
4.必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。  
5.お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL06-6204-4666)までご連絡ください。  
【個人情報に関するお問い合わせ】  
株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)



※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、☑を入れて当社宛にご連絡ください。ダイレクトメールの発送を希望しません ☐

お申込みはこちらから