

このような方のご参加をお待ちしています

- ☐ 通信販売事業の拡大のポイントを学びたい方!
- ☐ “踊り場状態”の通信販売事業から脱却したい方!
- ☐ 通販成功企業の具体的事例や成功パターンを学びたい方!
- ☐ 商品政策、顧客収集や育成、販促等のノウハウを学びたい方!
- ☐ 2024年の通販・EC事業を飛躍させたい方!

人口や消費量の減少、人の問題や異業種と比較すると低い利益率など、食品業界は構造的な課題を抱えています。さらに、コロナ禍で世の中は大きく変化し、円安や原料価格の高騰なども加わり、“非常時”は続いている状態です。そのような非常時こそ、経営の原理原則、時流適応経営が求められますが、通信販売・EC市場こそ、時流に適応した、ツキのある市場のひとつであると船井総合研究所では考えています。本フォーラムでは、はちみつという極小マーケットでも自社通販で2.7億円以上の売上を作り、店舗も含めて直販事業を成功させていらっしゃる有限会社ビー・スケップの名物社長、西村様のご講演と、通販の重要項目の具体的ポイントをお伝えいたします。2024年、そして、さらにその先の通信販売・EC事業の拡大のためにご活用ください。皆様のご参加をお待ちしております。



株式会社船井総合研究所
マネージング・ディレクター
横山 玖洙

開催要項

※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。

Web開催 2024年 **3月15日(金)・21日(木)**
お申込み期限 3月11日(月) 13:00 ~ 16:00 (ログイン開始 12:30より)
お申込み期限 3月17日(日)

本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。セミナー参加方法の詳細は「船井総研 Web参加」で検索。

受講料 一般価格 税抜 10,000円(税込11,000円)/一名様 会員価格 税抜 8,000円(税込8,800円)/一名様

●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みにも適用となります。

セミナーのお申込みはこちら!



【PCからのお申込み】

下記セミナーページからお申込みください。

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/108983>



【QRコードからのお申込み】

右記QRコードから
お申込みください。



お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研FAQ」と検索しご確認ください。

船井総研セミナー事務局 <seminar271@funaisoken.co.jp> TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30)

※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。また、お問い合わせの際は「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。

食品業界メールマガジン無料配信中!

30秒で登録完了! 今すぐご登録ください

全国の食品やスイーツ、BtoBからBtoCの
成功事例やポイント、最新セミナー情報をお届けします



Web開催

2024年 **3月15日(金)・21日(木)**
13:00~16:00 (ログイン開始 12:30より)

通信販売の拡大を狙う企業必見!

食品通販EC フォーラム2024

ゲスト講演

極小市場のはちみつでも
自社通販ECで2.7億円

あの秋田の『山のはちみつ屋』 有限会社ビー・スケップ 代表取締役 西村 隆作 氏



極小マーケットでも通販2.7億円!ファンを作り
LTV最大化を実現する通販ECの秘訣を公開!



このセミナーを聞けば貴社も「通販の拡大」は可能! 詳しくは中面へ

主催



サステナブルな成長を促す。 Funai Soken

食品通販ECフォーラム2024

船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

株式会社船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル ※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください。

当社ホームページからお申込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。→ 108983 🔍)

食品で通販EC事業を拡大するためのポイントを社長自らズバリとお伝えします！ 『時代にあった売れる商品開発&仕組みづくり』を学ぶ！

特別ゲスト 有限会社ビー・スケップ



代表取締役 **西村 隆作 氏**

極小マーケットでも通販2.7億円!ファンを作りLTV最大化を実現する通販ECの秘訣

秋田県の田沢湖にて「山のはちみつ屋」として、観光直売店、ミニ養蜂場やピザ工房を同一敷地内で展開、そして通信販売ECとマルチチャネル型で成功されている東北ではトップクラスの人気企業の名物社長。通販の原点は「道端のテント販売」から。気さくな人柄にはファンも多く、そのお話はファンづくりや通販拡大を考える方にはヒント満載です。

「今日の通販はネットでカンタンにいつでも商品が手に入り、競合との比較もできます。そのような中で、『山のはちみつ屋で買いたい』と思ってもらえるように限定感訴求やファン作りは強く意識をしています。」

西村社長談

“脱・売りっぱなし”を強く意識、1年間買い続けてもらうための商品とリピート対策で2.7億円
観光客、アナログ媒体、WEB活用での新規顧客収集!LTVは食品では驚異の28,000円超え!

- ◎商品政策 時代にあった売れる商品開発、お客様の“欲しいに答える”全需要対応型品揃え
- ◎販促・企画 春夏秋冬、顧客属性に対応した季節の企画、EC連動でのDM発送は年5回+α!
- ◎固定客化と仕組み 見込み客⇒新規顧客⇒リピーター育成のための段階別アプローチ&プログラム!



食品通販ECの成功企業事例のほんの一部をご紹介します

- ◎ ターゲットに合わせた用途別商品展開で通販3億円突破!
- ◎ 繁忙期の効率的広告戦略でROASは驚異の1,000%超え!
- ◎ CRMツールとAIソフトの活用で通販費用対効果を2倍へ!
- ◎ ノーリスクの成果報酬型広告でCPO1,000円台で新規を安定獲得!
- ◎ “売れない2月”に優良顧客向け企画で前年対比300%を達成!
- ◎ 受注効率アップで平均人数の半分以下のスタッフを実現!

講座	セミナー内容	
オープニング講座	食品企業を支える通販・ECの戦略的活用 コロナ禍で大きく成長し、コロナ明けの今も変化を続ける通信販売・ECのトレンドと食品企業の戦略的活用のポイントについてご説明いたします。 株式会社船井総合研究所 地方創生支援部 食品ユニット マネージャー 中野 一平	
ゲスト講座	極小マーケットでも通販2.7億円!ファンを作りLTV最大化を実現する通販ECの秘訣 “一養蜂家”から秋田を代表する注目企業へ!秋田田沢湖「山のはちみつ屋」を展開する有限会社ビー・スケップでは、はちみつの通販で2.7億円を達成。店舗知名度に甘えず、通販で売るための商品展開や企画、リピート対策を徹底的に行っています。LTVは28,000円超え!極小のマーケット商材でもファンを作り、通販売上最大化を達成する秘訣を名物社長自らお話しいただきます。 有限会社ビー・スケップ 代表取締役 西村 隆作 氏	
第3講座	“通販で売れる”商品政策講座 「売れる商品を売る」が通販の基本!検索傾向やビッグデータから見る通販開発や単品多用途展開のポイントを公開! 株式会社船井総合研究所 地方創生支援部 食品ユニット マネージャー 中野 一平	
第4講座	急成長のためのオンラインショップ&ECモール活用講座 安定した売上・利益とファンを掴みやすいオンラインショップと通販事業の急成長に欠かせないECモールの活用、攻め方と運営のポイントをお伝えします。 株式会社船井総合研究所 地方創生支援部 食品ユニット 阪口 博之	
第5講座	成功の必要条件!顧客育成とCRM 通販は名簿ビジネス!効率の良い新規顧客の獲得と購入データに基づく育成で最大LTVを可能にするCRMのポイントを大公開! 株式会社船井総合研究所 地方創生支援部 食品ユニット 中山 凌輔	
まとめ講座	まとめ講座 全講座を踏まえて通販EC事業を企業の柱にするためのポイント 株式会社船井総合研究所 地方創生支援部 マネージング・ディレクター 横山 玖洙	

【ご参加者特典】 ~あなたの本気を徹底サポート~**無料経営相談**

「うちも通販を拡大したい!とにかく何とかしたい!」にお応えします。
商品、顧客、販促、運営方法など、気になることのアドバイスをさせていただきます。お気軽にお申込みください。