

このような方はご参加ください！

2時間強のお時間でお役に立ちます！

- ✓ 通信販売ECの業績を伸ばしたい方
- ✓ いろいろ取り組んでいるものの伸び悩んでいる方
- ✓ 扱っている商材に疑問を感じている方
- ✓ 中元・歳暮だけに頼らず売上ベースを上げたい方
- ✓ 商品政策のポイントを学びたい方
- ✓ ギフト商品の設計や拡大方法を学びたい方
- ✓ 客予算にあわせたギフトの品揃えを学びたい方
- ✓ 高利益のギフト商品をつくりたい方

開催要項

東京会場

2024年 3月27日(水) 13:00~15:15[受付開始12:30~] お申込み期限: 3月23日(土)
株式会社船井総合研究所 東京本社 [JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分]
〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階

※諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はマイページにてご確認ください。
また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

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/111001>

【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。

※メールアドレス以外の
個人情報は必要ありません



食品業界向け

業種は問いません！
どの食品でも可能な
時代に合った業績アップ策

通信販売ECを

ギフト&お祝い

マーケットで

拡大させるマーケティング研修

日本全国の食品メーカー・食品企業とおつきあいさせて
いただいている船井総合研究所コンサルタントだから
お伝えできる「通販ECをギフトで拡大」させるための
実践講座です。

【商品】中身への信頼&外見&客予算対応の徹底！

【集客】自社の強みを活かした「入り口」別SEO対策！

【販促】全ての年中行事&お祝いマーケットを狙う！

東京会場

2024年 3月27日(水)

株式会社船井総合研究所
東京本社

開催
時間

13:00~15:15
(受付開始12:30~)

主催



サステナブルグロスカンパニーをもっと。
Funai Soken

食品通販ECギフトマーケット獲得研修

船井総研セミナー事務局

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

E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

お問い合わせNo. S111001

※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。) → 111001

ギフトを年中売っている通信販売EC企業の秘密 「消費の鈍化」とは関係なく売上アップが可能な ギフト拡大のためのノウハウをお伝えします!

1 食品の通販ECをギフトで伸ばせる理由

マーケットが縮小している食品も多い中、なぜギフトが狙い目なのか、業種とは関係なく獲得が可能なのか、自社ではどうすればよいのか。その理由を具体的な事例を基に学ぶことができます。

- ◆ 多くの食品の1人あたり消費額は数百～数千円!ギフトは3万円以上!
- ◆ ギフト市場は自家消費の「消費の鈍化」とは実は無関係!しかも利益が取れる!
- ◆ 業種や地域の強みを活かしたギフト・お祝い展開はどの業種でもチャンスあり!

2 必見!ギフト商品開発&品揃えノウハウ

ただ自社商品を詰めても売れるギフトにはなりません。ギフト商品開発時に押さえるべきポイント、客予算別の品揃えノウハウについて学ぶことができます。

- ◆ なぜ「食べたことがない」食品をギフトに選ぶのか?信用信頼を勝ち取れ!
- ◆ 中身の損得やお得感よりも「値段相応に見えるか」の外見(見た目)が重要!
- ◆ 「この価格なら買おう」客予算対応をハズすと売れなくなる!分岐点価格公開!
- ◆ ボリュームゾーンから高級ギフト、そして1,000円プチギフトまで、品揃えがキモ!

3 中元・歳暮だけ狙ってはダメ! 年中行事&お祝いギフト対策

中元&歳暮“だけ”を狙っていても伸びません。そもそも、このマーケットは縮小しています。狙うべき年中行事やお祝い・パーソナルギフトについて学ぶことができます。

- ◆ 年々減少している中元&歳暮以外のお祝い市場が実は巨大マーケット!
- ◆ 「○○の日」やバレンタイン、お盆、クリスマスなどの年中行事に必ず乗っかれ!
- ◆ お祝い・パーソナルギフトは「いつ発生するか分からない」からこそ常に情報発信!
- ◆ 日々忙しい中で「先回り」して進めるための年間販促スケジュールを明確に!

【具体的にお役立ち情報・ノウハウをお伝えする当日の講座】

第1講座

通販EC売上拡大のキモになるギフトマーケット獲得戦略

食品の通販ECの拡大にはギフトマーケットの獲得は欠かせません。業種・商材の壁を超えるギフト商品設計と攻め方についてお伝えします。

株式会社船井総合研究所 地方創生支援部 食品ユニット マネージャー 中野 一平



第2講座

通販EC・モールで「ギフトを売る」具体的な手法・ノウハウ公開

具体的に通販EC・モールでギフトを圧倒的に伸ばすための企画やサービス、広告展開など、絶対に押さえておくべき手法・ノウハウを事例に基づきお伝えします。

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



たったの2時間ちょっとで学べ、帰ったらすぐに
実行できる内容・ノウハウ満載の研修です!

ベテランの方も、これから取り組む方も、
通信販売EC担当の方はぜひご参加ください。

4 ギフト客を 掴むための オンラインショップの作り方&集客法

通販ECのギフト拡大には商品力以上に「見せ方」「サービス」「予算対応」が重要です。ギフト客を絶対に逃さないオンラインショップの作り方や集客方法について学ぶことができます。

- ◆ お客様の? (ハテナ) をその場で解決させる寄り添い型ページ!
- ◆ 「購入のキッカケ」にもなる季節や行事にあわせたサービスを充実させよ!
- ◆ 自社の強みを活かした「入り口」別SEO対策!コンテンツマーケティング!
- ◆ お客様の? (クエスチョン) をその場で解決させる寄り添い型ページ!

5 元モール担当者 が伝える! ECモールでのギフト拡大術

ECモールにはECモールならではの商品や企画、仕掛けのポイントがあります。元モール担当者がまとめるECモールでのギフト拡大術について学ぶことができます。

- ◆ 「ただ出品している」からの脱却!モール別ギフト攻略のポイント!
- ◆ 年中行事&お祝いで上位に食い込むためのモール内広告&SEO戦略!
- ◆ 購入分岐点でのポイントとなるお客様の声・レビューの獲得&活用術!
- ◆ 「受け皿」となるモール以外での露出やメディア活用も売上に直結!

縮小市場でも関係なし!ギフト・お祝いで通販ECの拡大企業事例

- 市場縮小の乾麺そばでも客予算別ギフトで売上アップ!
「欲しいのはそばか?ギフトか?」中身もちろん大事だが、客予算に対応した品揃えの充実により、市場縮小の乾麺そばでも売上拡大!
- 圧倒的ギフトアイテム数で構成比逆転!
割引での自家商品構成比が高かった味噌メーカーがギフトを強化。商品の組み合わせや箱、客予算の工夫で今では利益の取れるギフト構成比が逆転!
- “ちょっと配る”1,000円予算プチギフトが400%!
リアルイベント復活もあり、“ちょっと配る”プチギフトが伸びると内容や包装、DMやWebでの訴求を強化。結果400%の売上達成!
- お祝いの入り口増加でパーソナルギフト売上5倍!
出産内祝い、結婚内祝いからご長寿のお祝いまで、ギフトで一括りにせず各種お祝いの入り口をECで増やしたことによりパーソナルギフトの売上が5倍以上に!

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。