

商品開発・品揃え、売り方や販路拡大まで、 青果・加工品の通販拡大ノウハウを一挙公開

青果通販参入・拡大セミナー

講座内容&スケジュール

東京会場

2024年

5月

22日水

14:30~17:30 (受付 14:00~)

船井総研グループ 東京本社サステナグローススクエア TOKYO(八重洲)

〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階

※[2024年4月1日]より八重洲に移転し、開催いたします。ご来場の際はご注意ください。

講座	セミナー内容
第1講座	青果通販の拡大のポイント 通信販売の現在の時流の中で青果や果物加工品で成功するためのポイント・投資イメージを成功事例をもとに紐解きます。 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
ゲスト講師 第2講座	青果を通信販売ECで拡大する手法・ノウハウ大公開 青果・果物加工品の通信販売に参入して拡大までそれぞれのフェーズでの悩みや解決までの流れや、通信販売で売れる商品づくりについて詳しく解説していただきます。 株式会社千疋屋総本店 常務取締役 大島 有志生 氏
第3講座	通信販売で成功するための3つのポイント 青果・果物加工品を通信販売を成功に導くための具体的な取り組み事項やノウハウを投資面・商品面・販促面の3軸からお伝えします。 株式会社船井総合研究所 地方創生支援部 食品ユニット 小林 直人
第4講座	本日のまとめ 成功に向けて取り組むための内容まとめ 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

開催要項

東京会場

2024年

5月

22日水

14:30~17:30

(受付 14:00~)

お申込み期限

5月18日(土)

船井総研グループ 東京本社
サステナグローススクエア TOKYO(八重洲)

※[2024年4月1日]より八重洲に移転し、開催いたします。

ご来場の際はご注意ください。

〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号
東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35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、中止させていただきます。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 20,000円 (税込 22,000円) / 一名様 **会員価格** 税抜 16,000円 (税込 17,600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/111398>



【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。

老舗果物専門店が時代の変化に
あわせて「フレッシュな老舗」へ

千疋屋総本店

通信販売ECの取り組み公開

青果通販参入・拡大セミナー

講演のポイント

- ✓ 老舗・伝統企業だからこそできる！
時代の変化を読み取ったブランド再強化！
- ✓ 高級商材を「気軽に食べてもらう商品」へ！
幅広いお客様に選ばれる商品戦略！
- ✓ 脱売りっぱなし！LINE、ECでの固定客化！
数万人のファンとのつながりづくり
- ✓ リアル店舗とネットを駆使した、ハイブリッド戦略！
- ✓ お客様が拡げてくれる！Instagramの仕組み

特別
ゲスト
講師

株式会社千疋屋総本店
常務取締役
大島 有志生 氏

東京会場

2024年5月22日水

船井総研グループ 東京本社
サステナグローススクエア TOKYO
(八重洲)

14:30~17:30

(受付開始14:00~)

主催



サステナグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken

青果通販参入・拡大セミナー

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

※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。

お問い合わせNo. S111398

E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

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。)→ **111398**

老舗・伝統企業のブランドや商品を今の時代にあわせて通販EC展開!

“幅広いお客様”に選ばれる商品づくり&ファンづくりの秘訣を大公開



〈このような事業主をお待ちしています〉

- 自社の直売・卸事業に限界を感じている方
- 通信販売・EC事業の基本を学びたい方
- 通販を始めるにあたっての投資が分からない方
- 売れる商品を開発しファンを掴みたい方
- とりあえず通販を始めたが売上に伸び悩んでいる方
- 自社の通販の拡大の仕方が合っているのか分からない方



〈本セミナーではこのような事が学べます〉

- 自社ブランドを活かした新しい顧客開拓のポイントを学べます。
- 既存商品を活かした“幅広いお客様”に選ばれる商品づくりについて学べます。
- 通販ECの参入や拡大の具体的な方法について学べます。
- ファンづくり、顧客化のポイントについて学べます。
- リアル店舗とネットを組み合わせた直販の考え方について学べます。
- お客様が拡散してくれるSNSのやり方について学べます。

本セミナーでは具体的な取り組み事例をご紹介します!

特別ゲスト講師 株式会社千疋屋総本店 常務取締役 **大島 有志生 氏**

千疋屋総本店がブランドを見直しに着手したのは2000年頃。きっかけとなったのは、1個1万円のメロンがそれまでのように売れなくなっていたこと。ブランドの再構築、新しい顧客開拓と商品の見直し、デジタル化に踏み切ることで更に売上を拡大。老舗企業だからこそその取り組みをお話します。

講座のポイント

- 1 老舗・伝統企業だからこそできる!時代の変化を読み取ったブランド再強化!
- 2 高級食材を「気軽に食べてもらう食品」へ!幅広いお客様に選ばれる商品戦略
- 3 脱売りっぱなし!LINE等のSNSを活用して固定客化!数万人のファンとのつながりづくりって売上拡大!
- 4 リアル店舗とネットを駆使した、ハイブリッド戦略!
- 5 お客様が拡げてくれる!Instagramの仕組み



慶応義塾大学卒業後、建設会社勤務を経て、株式会社千疋屋総本店へ入社。商品開発、ネット販売立ち上げ、空港・駅への出店、海外への出店やブランディング等の多方面で活躍をされている。
通信販売では常務自らが先頭になって指揮し、現在では加工品をメインに売上を拡大している。



株式会社千疋屋総本店 常務取締役 **大島 有志生 氏**

千疋屋総本店以外の果物通販事例のご紹介

みかんの通信販売で売上1億円以上!

「みかん」の通信販売でアナログ広告を活用し、新規名簿を獲得。DM等を通してリピーターを獲得して1億円以上の売上を作る。現在は「自社サイト」を通して前年比120%成長を続けている



青果だけでなく、加工品を作り、年中売れる商品で売上を安定!

青果の販売だけでなく、加工品の販売まで行い、現在は加工品の比率が70%以上を占める加工品を中心とした商品構成で時期に関わらず年中安定した販売を実現している



誰でも
青果の通信販売を
拡大できる!

船井総合研究所が提案する拡大パッケージ大公開!

あなたの本気を
徹底サポート

あなたに合わせた戦略をご提案
無料経営相談

現状
分析

商品
設計

数値
計画

販売
戦略

船井総合研究所が
「現状分析」から「販売戦略」まで
トータルサポート