

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！

- ✓ おせち通販ECの業績を伸ばしたい方
- ✓ おせちの売上ベースを上げたい方
- ✓ おせち商品の設計や拡大方法を学びたい方
- ✓ 客予算にあわせたおせちの品揃えを学びたい方
- ✓ 高利益のおせち商品をつくりたい方

開催要項

東京会場

2024年 6月26日(水)
13:00~15:15[受付開始12:30~]

お申込み期限：6月22日(土)

株式会社船井総合研究所
五反田オフィス

〒141-8527東京都品川区西五反田6-12-1
[JR「五反田駅」西口より徒歩15分]

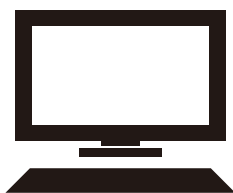
※諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はマイページにてご確認ください。
また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

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/113717>

【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。



お申込みに関するよくあるご質問は「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

冷蔵でも冷凍でも伸びる おせち通販売上を 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】お試し&早期予約

東京会場

2024年 6月26日(水)

株式会社船井総合研究所
五反田オフィス

開催
時間

13:00~15:15
(受付開始12:30~)

主催



サステナブルグロースカンパニーをもっと。

Funai Soken

おせち通販マーケット獲得研修

船井総研セミナー事務局

お問い合わせNo. S113717

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。)> 113717

おせち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

おせち通販売上拡大のための **ノウハウをお伝えします!**

1 おせちの通販ECを伸ばせる理由を学べる!

マーケットが縮小している食品も多い中、なぜおせちがねらい目なのか、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!**おせちは約2万円!
- ◆ おせち市場は自家消費の「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**商品展開はどの業種でもチャンスあり!

2 おせち商品開発&品揃えノウハウについて学べる!

ただ自社商品を詰めても売れるおせちにはなりません。おせち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」おせちを選ぶのか? **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ラインから特化型まで、**品揃えがキモ!**

3 おせちだけ狙ってはダメ! おせち顧客予備軍の集客対策について学べる!

おせち“だけ”を狙っていても伸びません。実需期に購入してもらう為の顧客予備軍集客。育成について学ぶことができます。

- ◆ 縮小傾向の伝統食市場でおせちが実は有望マーケット!
- ◆ 「**〇〇の日**」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!**
- ◆ 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

おせち通販拡大のキモになるマーケット獲得戦略

おせちの通販の拡大にはECマーケットの獲得は欠かせません。業種・商材の壁を超えるおせち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「おせちを売る」具体的な手法・ノウハウ公開

具体的に通販EC・モールでおせち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 おせち購入顧客を掴むための **のオンラインショップの作り方&集客方法について学べる!**

通販ECのおせち売上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。おせち購入顧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!

5 ECモールでのおせち売上拡大術について学べる!

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モールでのおせち売上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! おせち通販ECの拡大企業事例 ●

- **お試しおせちで顧客予備軍を集客!実需期売上アップ!**
「失敗したくない」ニーズにこたえた、お試しおせちの早期販売で顧客予備軍を集客!実需期の売上大幅アップ!
- **人数に応じて量を増やす「適量サイズ」商品開発で単身・2人世帯を獲得!**
少子高齢化と人口減少に反比例して世帯数は増加傾向。人数に合わせた「適量サイズ」を開発する事で顧客のすそ野が拡大!
- **好きなものを好きな分だけ!「具材を選べる」おせちで業績急拡大!**
食の好みの多様化で伝統的な和食テイストは減少傾向。「自分好みにカスタマイズ」出来るおせちで売上大幅アップ!

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。