

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、通販ヒット商品として知られている「牛とろフ레이크」の十勝スロウフードの仕掛け人でいらっしゃる藤田氏より、競合ひしめく通販市場でも今も好調な理由と通信販売で大切にしていることを具体的ポイントを交えながらお話いただきます

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 玖珠

開催要項

開催日時	2024年7月23日(火) 14:30~17:00 (受付開始:開始時間30分前~)	お申込み期日	銀行振込み :開催日6日前まで クレジットカード:開催日4日前まで ※祝日や連休により変動する場合もございます。
開催方法	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 ※【2024年4月1日】より八重洲に移転いたしました。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【JR「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)、東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)】 ※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 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ご利用となります。		

お申込み方法



【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。



【PCからのお申込み】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/114998>

船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)に
右上検索窓に「114998」をご入力し検索ください。

E-mail seminar271@funaisoken.co.jp TEL 0120-964-000(平日9:30~17:30)

※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索してご確認ください。※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。



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



日時

2024年7月23日(火)
(14:30~17:00)

会場

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

2024年通販EC最前線

食品通販EC フォーラム2024

あの「牛とろフ레이크」の
十勝スロウフードが
今も好調な理由と
通信販売で大切に
していること



【特別ゲスト講師】

有限会社十勝スロウフード 顧問 藤田 恵氏

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

東京
会場

2024年7月23日(火)
14:30~17:00
(受付開始:開始時間30分前~)

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
※【2024年4月1日】より八重洲に移転いたしました。ご来場の際はご注意ください。

主催

食品通販ECフォーラム2024

お問い合わせNo.S114998



サステナグロースカンパニーをもっと。
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 船井総研大阪本社ビル



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。) → 114998

数々のピンチを信念と工夫で乗り越え誕生した「牛とろフレーク」開発者より 成長し続ける秘訣と「通信販売の本質」について学ぶ!



特別ゲスト 有限会社十勝スロウフード

顧問 藤田 恵氏

「全ての企業が通信販売に現時点から取り組んでうまく行くかどうかはわかりません。なぜなら十勝スロウフードの場合は即効性がある取り組みよりも、遅効性のある取り組みが主体だったことが大きいからです。

すぐに「映える」「バズる」ものにばかり目を向けがちな方たちにはあまり響かないお話かもしれません。一昨年あたりからの食品の値上げ時期に連動して物が売れなくなっている状況は今も続いているように感じます。その状況下で企業に利益をもたらすために“今”大切にすべきこと、通信販売の本質についてお話ししたいと思います」藤田 氏 談

牛とろフレークが生まれヒットしたポイント

- ✓ トップの強烈な“したい”を実現
- ✓ 業界の変化をチャンスに!牛とろフレークを生食から加工品へ
- ✓ 利益を意識した商品開発とチャネル
- ✓ 藤田氏の成功のためのスタンス
 - ・アドバイスを素直に聞く
 - ・すぐに実行する
 - ・ダメところは後から直す



そして、永続的成長のために“今”大切にすべきこととは?

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・リアル戦略的活用 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	今こそ大切にしていきたい通信販売成功の秘訣 「牛を余すところなく食べてほしい」「自分の子供にも安心して食べさせることができる」という商品づくりへの思いから開発された牛とろフレーク。ご飯のお供として全国メディア露出も多数、Web、SNSでも圧倒的な人気のこの商品を展開されているのが北海道の十勝スロウフードです。生食商品への規制の強まり、業界を揺るがす他社事件などのピンチを信念と工夫で乗り越え、今も成長・進化を続けています。コロナも明け、通販ECで苦勞されている企業も多い中、「今」こそ大切にすべき、通信販売の成功の秘訣についてお話いただきます。 有限会社十勝スロウフード 顧問 藤田 恵氏	
第3講座	2024年も成長するための通信販売のポイント 2024年の時流も踏まえて、食品で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商品・顧客獲得・販売促進の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	通販必須事項!顧客・ファン育成とCRM 通販は顧客名簿ビジネス!成功企業が実施している新規顧客やファン獲得法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 食品ユニット マネージャー 中野 一平	

【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。