

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！

- ✓ おせちの小売り、法人売上を伸ばしたい方
- ✓ 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

開催日時

2025年 1月 20日(月)

2025年 1月 29日(水)
13:00~15:00 (ログイン開始:
開始時刻30分前~)

開催方法

オンライン開催

※各回、同じ内容です。ご都合のよい日時をお選びください。

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。

受講料

一般価格 税抜 10,000円 (税込 11,000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。

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/121367>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索窓に「121367」をご入力し検索ください。

船井総研 セミナー事務局 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。

【年末年始休業のお知らせ】2024年12月26日正午~2025年1月7日まで

※休業期間中は電話が繋がらなくなっております。※Webからのお問い合わせには1月8日以降順次ご回答させていただきます。※なお、受講申込はWebより24時間受け付けております。ご不便をお掛け致しますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。

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

全国の商品やスイーツ、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

2024年の結果を踏まえて、2025年のために緊急開催！

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 おせち小売り、 法人マーケットを 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「おせちの小売り、法人売上を拡大」
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Web対策！
【販促】お試し&早期予約

オンライン開催

2025年 1月 20日・29日

開催時間

13:00~15:00
(ログイン開始:開始時刻30分前~)

主催



サステナブルグロースカンパニーをもっと。

Funai Soken

おせち小売り、法人マーケット獲得研修

お問い合わせNo. S122768

株式会社船井総合研究所 〒541-0041大阪府中央区北浜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。)→ 121367

おせちを年中売っている企業の秘密

「消費の鈍化」とは関係なく売上アップが可能な おせち売上拡大のための ノウハウを お伝えします!

1 おせちの小売り、法人売上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!
- ◆ 「**○○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

おせちの売上を拡大するキモになるマーケット獲得戦略

おせちの売上拡大にはWebが欠かせません。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

おせちの小売り、法人販売拡大に欠かせない具体的な手法・ノウハウ公開
具体的におせちの小売り、法人販売を圧倒的に伸ばすための企画やサービス、Web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、スグに
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、
直販・法人担当の方はぜひご参加ください。

4 おせち購入顧客、法人取引を掴むための Web活用法&集客方法について学べる!

おせち購入顧客、法人取引を掴むためのWeb活用法&集客方法について学べる!
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。おせち購入顧客や法人取引を絶対に逃さないWebの活用法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 おせちの小売り、法人売上拡大術について学べる!

個人向けは小売りならではの、法人向けは卸やOEMなど商品や企画、仕掛けのポイントがあります。
今や欠かす事の出来ないWebを活用した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! **法人&直販売上拡大**のポイント!
- ◆ Web検索上位に食い込むための**SEO&広告戦略!**
- ◆ 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**HP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! おせちの法人&個人向け売上の拡大企業事例 ●

- **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。