

セミナーご視聴後、アンケートにお答えいただいた方には
オンラインショップのSEO対策簡易診断付!!

このような方はご参加ください!

2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**
- ✓ **時流にあった商品開発のヒントを得たい方**
- ✓ **商品政策のポイントを学びたい方**
- ✓ **既存商品を通販で売れる商品に変えたい方**
- ✓ **客予算にあわせたギフトの品揃えを学びたい方**

ご承知の通り、国内の食品市場は、人口減少や消費量の伸び悩み、人手不足、そして他業種と比較して低い生産性といった、構造的な課題に直面しています。しかしながら、このような状況下においても、通信販売市場、特にEC市場は、依然として大きな可能性を秘めた成長市場です。ECモールに出店すれば売れる、SNSを強化すれば良い、キャンペーンを打てば効果がある…もちろん、これらの施策も重要ではありますが、本質的に最も重要なのは、「通販で売れる商品」を開発することに他なりません。本セミナーでは、新規顧客の獲得からリピート率の向上、そしてご自宅用からギフト需要まで、多様なニーズに応え、お客様の生涯価値(LTV)を最大限に引き上げるための「通販で売れる商品開発」と、魅力的な品揃えを実現するための具体的なポイントを、豊富な事例を交えながら詳しく解説いたします。皆様のビジネスが、このセミナーを通じて新たな成長の機会を掴む一助となれば幸いです。

開催要項

オンライン 開催	2025年	お申込み期日	
	6月20日金・7月2日水	銀行振込み	:開催日6日前まで
	13:00~15:00 (ログイン開始:開始時間30分前~)	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。		
	会員価格 税抜 8,000円(税込 8,800円) / 一名様		

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/128703>
船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)に
右上検索窓に「128703」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。

※メールアドレス以外の
個人情報は必要ありません



食品通販の
伸び悩みを解消

食品通販EC 売れる商品 の作り方公開

すぐできる!

**通販向け商品の再構成
&品揃えリニューアル
成功事例7選から学ぶ!**

オンライン開催 2025年 **6月20日金・7月2日水** 開催時間 **13:00~15:00**
(ログイン開始:開始時間30分前~)

主催 食品通販EC売れる商品開発セミナー お問い合わせNo. S128703
サステナブルな成長を促す。 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。) → **128703**

食品通販ECの成功ポイントは「売れる商品売る」こと!その秘訣を公開!

食品通販ECで“売れる商品”と品揃えのポイント

食品の通販ECの一丁目一番地は商品です。競合も多く消費者の好みも多様化のこの時代でも“売れる商品”と品揃えのポイントについて、コンサルティングの現場から生まれたルールを基にお伝えします。

本セミナーで学べるポイント

① 通販ECで“売れる商品”の基本ポイントが学べる

マーケットが縮小している食品も多い中、通販ECではどのような商品が売れるのか。自家消費やギフトはどう狙えばよいのか、適正な価格はどう設定すればよいのかなど、事例からルール化した基本ポイントを学ぶことができます。

② データに基づいた“売れる商品”の作り方が学べる

実際のWEBでの検索データやユーザーの動きなどを基にした“売れる商品”の作り方や“選ばれる”訴求方法について学ぶことができます。

③ プチギフトから高額ギフトまで!売れるギフト展開が学べる

客予算1,000円のプチギフトからボリュームゾーンの3,000円、そして高額ギフトの5,000円、10,000円まで、ギフトはどのように品揃えをしてどうすれば売れるのか、売れるギフト展開を学ぶことができます。

④ 顧客ランク別の商品ステップアップ戦略が学べる

新規顧客獲得からリピーター、そして信者客までのランクアップに向けてどのような商品展開が必要なのか、毎回送料無料やお得感に頼らないようにステップアップのための考え方について学ぶことができます。

⑤ 成功事例「厳選7選」から学ぶ商品戦略

業界そのものは元気がなくても実際に通販ECで“売れる商品”を展開している成功企業の厳選7事例よりモデル・ルール化!スグに売上アップに貢献できる活きた情報を学ぶことができます。

セミナー内容

食品通販ECで“売れる商品”と品揃えのポイント

食品の通販ECの一丁目一番地は商品です。競合も多く消費者の好みも多様化のこの時代でも“売れる商品”と品揃えのポイントについて、コンサルティングの現場から生まれたルールを基にお伝えします。

スグできる!成功事例「厳選7選」から学ぶ商品戦略

「どこで・誰に・何を売るか」によって商品戦略や攻め方は変わります。どの業種の方にも参考になるように厳選した7つの“売れる商品”成功事例を解説。スグに参考にいただけます。

ご参加者特典

新潟大学教育学部卒業後、株式会社船井総合研究所に入社。主に日本酒、調味料などの醸造業や漬物を始めとしたさまざまな食品企業・食品製造業でのコンサルティングを行っている。「時流適応×力相応一番化」の考えに基づくBtoB拡大支援、船井流即時業績向上法を落とし込んだ「造り手の想いを伝える」通販や体験付加型直販支援を得意としている。これまで500件以上のBtoB、BtoC事業にかかわり、商品開発、販路開拓、直販・通販EC強化、工場祭企画などで実績を上げている。



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

私たちは実際にこれで売上を伸ばしました!

“売れる商品”成功事例、厳選7選!

セミナーではその事例解説・ノウハウをお伝えします。

今の時代にあわせた時流適応商品がギフトでヒット

- ◆ シルバー世代にも刺さる簡便・時短のお一人様鍋
- ◆ 基礎商品ほど売れない時代、先回りで調理!

検索キーワード分析からズバリのニーズ対応商品

- ◆ 検索傾向が分かる今は“狙いどころ”を見つけやすい
- ◆ ニーズが明確な上で作った赤ちゃん向け商品がヒット

既存商品を活かした限定感アップの上位版商品

- ◆ そのままでは売れないロングセラーを価値化
- ◆ 逆に用途にあわせた廉価版で自家消費ニーズ対応

新規顧客の入り口商品にも リピート商品にもなる選べるセット

- ◆ 安売りから脱却で優良顧客獲得
- ◆ 新規からリピートにスムーズ誘導

カジュアルギフトやEギフト拡大に 比例した伸びているプチギフト

- ◆ 「安売り」ではなく「予算対応」
- ◆ まとめ買いで収益もアップ

単品になりがちな通販EC対策にも なるバラエティセット

- ◆ ニーズをついたチョイスでセット
- ◆ バスケット分析でついで買いも獲得

手を出しやすい企画で 購入率も高い3回頒布会・定期便

- ◆ 「3回なら」で反応アップ
- ◆ 頒布会だけ商品投入で限定感訴求

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

15分!

セミナーご視聴後、アンケートにお答えいただいた方には

オンラインショップのSEO対策簡易診断付!!