

3時間で即・実践!全EC担当者必見のノウハウ凝縮講座

講座	セミナー内容
第1講座	<p>食品通販ECで“売れる商品”開発とギフト市場獲得の考え方</p> <p>食品の通販ECの一丁目一番地は商品です。競合企業も多く消費者の好みも多様化のこの時代でも、今からでも“売れる商品”開発と品揃え、また、必須のギフト・お祝い市場獲得について、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。</p> <p>株式会社船井総合研究所 地域コンプロマリット支援部 食品ユニット マネージャー 中野 一平</p>
ゲスト講師 第2講座	<p>今こそ大切にすべき通販で“売れる商品”づくりの秘訣</p> <p>強い思いとヒラメキから開発された牛トロフレーク。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はどのように生まれたのか。“売れる商品”にするための原理原則とは。ハレの日からギフトやお祝いで使ってもらうための多用途展開とは。通販で苦労されている企業に「今こそ大切にしていきたい」、「売れる商品」の秘訣についてお話いただきます。</p> <p>藤田 恵氏</p>
第3講座	<p>スグできる!成功事例から学ぶ商品・ギフト展開のコツ</p> <p>「売れる商品」は根源的課題です。目先の手法に惑わされない、自社の強みを活かした商品、時流適応商品の展開方法、ギフト・お祝い市場の獲得も含めて、どの業種にも参考になるように厳選した成功事例より生まれたコツを公開。スグに参考にしていただけます。</p> <p>株式会社船井総合研究所 地域コンプロマリット支援部 食品ユニット 阪口 博之</p>
第4講座	<p>まとめ講座</p> <p>通販EC事業を企業の柱にするためのポイントまとめをお伝えします。</p> <p>株式会社船井総合研究所 地域コンプロマリット支援部 食品ユニット マネージャー 中野 一平</p>

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!!

開催要項

開催日時 2026年 **3月25日(水)** 14:00~17:00 (受付開始:開始時間30分前~)

東京会場 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
〒104-0028 東京都中央区八重洲2-2-1 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)

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がございます。

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/137504>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) の
右上検索マークから「137504」をご入力し検索ください。



【お問い合わせ】 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。

【食品業界向け】

停滞する食品通販を劇的改善!
収益を生む「勝ち筋」を構築

食品通販EC

売れる商品開発 & ギフト市場獲得

セミナー

今ある商品を「売れる」に変える!
通販特化のラインナップ戦略と
選ばれるギフト・お祝い商品の作り方

爆発的ヒットは偶然ではない。
あの「牛トロフレーク」の仕掛け人が明かす、
売れる商品の法則。

【特別ゲスト講師】 **藤田 恵氏**



東京会場 2026年 **3月25日(水)** 14:00~17:00 (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

食品通販EC売れる商品開発&ギフト市場獲得セミナー

お問い合わせNo.S137504

主催

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 〒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

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) 右上検索マークから「お問い合わせNo.」を入力ください。 → **137504**



消費鈍化を打破!「売れる商品」への再編成と「ギフト需要」の獲得

食品業界はコスト高騰など厳しい状況にありますが、EC市場には依然として大きな成長チャンスが残されています。成功の本質は、手法以上に「通販で売れる商品」への再編と、不況に強い「ギフト・お祝い市場」の攻略にあります。本セミナーでは、通販を飛躍的に成長させ、売上を最大化するための商品開発と品揃えの秘訣を、具体的な成功事例を交えて詳しく解説いたします。

このような皆様はぜひご参加ください

- ✓ 通信販売ECの業績を伸ばしたい
- ✓ いろいろ取り組んでいるものの伸び悩んでいる
- ✓ 扱っている商材に疑問を感じている
- ✓ 中元・歳暮だけに頼らず売上ベースを上げたい
- ✓ 商品政策のポイントを学びたい
- ✓ ギフト商品の設計や拡大方法を学びたい
- ✓ 客予算にあわせたギフトの品揃えを学びたい
- ✓ 高利益のギフト商品をつくりたい

あの、牛トロフレークの仕掛け人が通販ECの真髓を語る! ゲスト講師・藤田氏からのメッセージ

『映え』や『バズ』といった一時的な流行は、もはや本質ではありません。食品の値上げが続き、消費の鈍化が感じられる今こそ、企業に利益をもたらす『通信販売の本質』に立ち返る必要があります。

本セミナーでは、牛トロフレークをヒットさせた『変化をチャンスに変える発想』をベースに、既存商品をどう「売れる商品」へと再編成し、不況に強い『ギフト・お祝い市場』を勝ち取るか、その具体的な戦略をお話しします。

成功の秘訣は、アドバイスを素直に聞き、即座に実行すること。皆様が新たな成長のきっかけを掴めるよう、私の経験を余すことなくお伝えします

北海道の十勝スロウフードの通販ECでの大ヒット商品、「牛トロフレーク」の“仕掛け人”である藤田恵氏。「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トロフレーク。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。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

【特別ゲスト講師】 藤田 恵 氏



本セミナーで学べるポイント

- ① 食品通販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、内祝い迄!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円迄、ギフト・内祝いはどのように品揃えをしてどうすれば売れるのか、ギフト・内祝い拡大方法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、そして信者客迄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商品戦略の考え方について学ぶことができます。
- ⑤ 成功企業事例から学ぶ商品・ギフト戦略
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、ギフト・お祝い市場を獲得できている成功企業の事例よりモデル・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。

縮小市場でも関係なし!ギフト・お祝いで通販ECの拡大企業事例

- 市場縮小の乾麺そばでも客予算別ギフトで売上アップ!
「欲しいのはそばか?ギフトか?」中身もちろん大事だが、客予算に対応した品揃えの充実により、市場縮小の乾麺そばでも売上拡大!
- 圧倒的ギフトアイテム数で構成比逆転!
割引での自家商品構成比が高かった味噌メーカーがギフトを強化。商品の組み合わせや箱、客予算の工夫で今では利益の取れるギフト構成比が逆転!
- “ちょっと配る”1,000円予算プチギフトが400%!
リアルイベント復活もあり、“ちょっと配る”プチギフトが伸びると内容や包装、DMやWebでの訴求を強化。結果400%の売上達成!
- お祝いの入り口増加でパーソナルギフト売上5倍!
出産内祝い、結婚内祝いからご長寿のお祝いまで、ギフトで一括りにせず、各種お祝いの入り口をECで増やしたことによりパーソナルギフトの売上が5倍以上に!