

「ECに苦手意識がある」「売り上げが伸びない」とお悩みの方へ

ネット販売未経験者も大歓迎！！

売れる戦略講座

「ネット販売に興味はあるけれど始め方がわからない」
「登録はしてもうまく活用できていない」「もっと売上を伸ばしたい」
そんな皆さまに向けて、
売上アップにつながる具体的な方法や成功のためのコツをご紹介します！
すでにECを始めている方も、これから始めたい方も大歓迎！
販路拡大・売上向上を目指す生産者の皆さま、ぜひご参加ください！

参加費
無料

令和7年
日時 9/30 火 13:00～16:00
(12:30 受付開始)
会場 大崎生涯学習センター
パレットおおさき
会議室：研修室1・2
宮城県大崎市古川穂波三丁目4番20号
定員 30名
※定員に達し次第
受付を終了します

【講師】 藏内淑行氏
DMGコンサル 代表取締役



オーストラリア遊学後、航空会社通販やJリーグ事業を経て、2001年より累計600社超を支援。単品通販の成長モデルを体系化し、2015年よりDMGコンサルティング代表取締役。宝塚大学院講師、日本通販CRM協会顧問。

第1部

リピートにつながる販売設計講座 (13:00~14:00)

顧客の購買行動を踏まえ、リピートにつながる関係性づくりをどう設計するかを考える講座です。顧客をいくつかのタイプに分け、それぞれに適したアプローチや接点設計を検討。数値改善だけでなく、長期的なファン化を見据えたCRM（顧客関係管理）の方向性を整理します。

第2部

売れる仕組みづくり実践ワーク (14:10~15:00)

参加者同士で自社や身近な事例を共有し合い、リピート率向上につながる顧客との接点設計をディスカッションします。異なる視点や業種の工夫を学び合うことで、自社に持ち帰ることができる実践的なヒントを得ることを狙います。

第3部

個別相談サポート（希望者限定） (15:15~16:00)

希望される方に、講師と事務局スタッフによる15分間の個別サポートをご用意しています。事前にご提出いただくアンケートをもとに、お一人おひとりの状況に寄り添いながら、課題の整理や今後に向けた具体的なアドバイスをさせていただきます。

～全5回の開催予定～

毎回講師が変わり、様々な角度から
“売れる戦略”を伝授します！

8/8開催：気仙沼地域 済

成功事例の数値改善プロセスを徹底解剖！ 成功のポイントをご紹介します！

8/26開催：石巻地域 済

通販市場での自社の立ち位置を見つける市場分析を伝授！

10/23開催：仙南地域

購入率や平均購入額を他社と比較！
具体的な戦略立案を学ぶ！

1月中旬～下旬：仙台地域

マーケティング目線で、EC販売戦略を立てる！

お問合せ/申込先

売れる戦略講座事務局
(株式会社ビビッドガーデン/食ベチョク)
inquiry2@vivid-garden.co.jp
050-5784-3138 (担当者：岡野)
主催：宮城県農政部食産業振興課

お申し込み方法

別添申込書(Word)に必須事項を記入後、
左記申込先へメールを送信ください

申込期限：9月24日(水)

※車でお越しの方は会場駐車場をご利用ください。

お申し込み対象者
宮城県内の食品生産・製造・販売事業者