

「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

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

日時 令和8年
1/30 金 13:00～17:00
(12:30受付開始)

会場 **仙都会館 8F会議室**
宮城県仙台市青葉区中央2-2-10

定員 **50名**
※定員に達し次第
受付を終了します

第1部 【講演】愛されるECの育て方 (13:00～14:00)

ECを始めること自体が目的になりがちな今こそ、大切なのは『なぜECに取り組むのか』という原点です。施策に振り回されず、目指すゴールを明確にし、長く選ばれるECの軸を整理します。

第2部 【講演】選ばれる理由のつくり方 (14:10～15:00)

SNSや集客施策の前に向き合うべきは、なぜ自社が選ばれるのかという必然性です。顧客視点で価値を捉え直し、ECという売り場で成果につなげるための戦略的な考え方を学びます。

第3部 【グループワーク】身に付く実践ワーク (15:15～16:00)

講座で学んだ内容に沿ったテーマについて、参加者同士で自社や身近な事例などを共有し合い、ディスカッションし実践的なヒントを得ることを狙います。

第4部 【講演】消費者目線の商品開発 (16:15～17:00)

県産食材を使用した商品開発を題材に、ECサイトでのPR戦略をはじめ、商品化のノウハウについてお話しします。
(事業担当：宮城県農政部農山漁村なりわい課)

第5部 交流会&個別相談 (希望制) (17:10～18:00)

軽食とソフトドリンクをご用意し交流会を行います。ご参加は自由です。個別相談ご希望の方は事前申込が必要となります。

【第1部講師】北村 森氏



サイバー大学IT総合学部教授

サイバー大学IT総合学部教授、秋田大学未来研究統括客員教授。元『日経トレンディ』編集長。消費者視点の商品づくりを軸に、ヒット商品や市場トレンドを数多く発信。現在は大学での商品企画・地域マーケティング教育に加え、自治体や企業と連携した地域ブランド創出、EC活用、商品開発支援など幅広く活動している。

【第2部講師】松浦 悠介氏



株式会社ビビッドガーデン 執行役員

一橋大学在学中に4社のベンチャー企業でインターンを経験。同大学卒業後、新卒で外資系IT企業VMwareにテクニカルトレーナーとして入社。2018年11月よりビビッドガーデンにて「食ベチョク」のマーケティング統括・グロースを担当。現在は新規事業管掌役員として、複数事業を管掌。

～全5回の開催～

“売れる戦略”を伝授します！

8/8開催：気仙沼地域 **終了**

成功事例の数値改善プロセスを徹底解剖

8/26開催：石巻地域 **終了**

通販市場での自社の立ち位置を分析

9/30開催：大崎地域 **終了**

顧客との関係性構築のコツを解説

10/23開催：仙南地域 **終了**

購入率・単価を他社比較で学ぶ

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：1月26日(月)

※車でお越しの方は近隣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