



11月2日（水）無料セミナー開催

今の売上を数倍上げる 大規模 EC 事業者のための 集客・システム・顧客育成ノウハウ大放出！

ゲストスピーカー/株式会社タワーレコード オンライン事業本部 本部長 前田徹哉様

株式会社コマースニジュウイチ、Ginzamarkets 株式会社、バリューコマース株式会社共催

■概要

EC サイト運営において、成果が出ない・見えにくいなどの課題を抱えている企業は少なくありません。

- ✓ どうしたら優良見込客を呼び込めるか？
- ✓ 1 億以上売る EC サイトのシステムを考える時に気をつけることは？
- ✓ 継続して買ってもらう続ける仕組みとは？
- ✓ 獲得した新規顧客の流出はどうしたら防げるのか？

成果を出すにはどのように取り組むべきなのかを、今回のセミナーでは集客・システム・顧客育成のステップ別にご紹介します。

また、ゲストに株式会社タワーレコード オンライン事業部本部 本部長 前田徹哉様をお迎えし、EC 事業を成長させるために行った施策やマーケティングオートメーションを活用した既存顧客育成術などについてお話いただきます。

■開催日時・場所

日時 : 11 月 2 日 (水) 16 : 00 ~ 18 : 45 (受付 15 : 40 ~)

定員 : 50 名

費用 : 無料

会場 : バリューコマース株式会社 セミナールーム

東京都港区南青山 2-26-1 南青山ブライトスクエア 3 階

<https://www.valuecommerce.co.jp/company/access/>

主催企業 : 株式会社コマースニジュウイチ、Ginzamarkets 株式会社、バリューコマース株式会社

■お申込み方法 下記 URL よりお申込み下さい。

<https://www.r-oo.jp/seminar/1991/>

※お申込みはおひとり様ずつお申込みください

※同業者様のご参加はお断りさせていただきます

※お申込み多数の場合、抽選になる場合がございます。

■セミナー内容（※タイトルなど変更になる場合もございます。）

【第一部】 Ginzamarkets 株式会社

日本カントリーマネージャー 黒瀬 淳一氏

『これから本格的に取り組む大規模 EC サイトの SEO』

EC サイトでこれから SEO に取り組み始める方向けに、どういったことを行えば良いかについて解説します。SEO は成果が蓄積していく施策のため、SEO に強い EC サイトは、継続的に売上を伸ばしていくことができます。SEO には色々なテクニックがありますが、本質的に大事なことは至ってシンプルです。本セミナーでは、サイト構造とコンテンツの観点から、EC サイトの SEO で抑えておくべきポイントを解説します。

【第二部】 株式会社コマースニジュウイチ

セールス&マーケティング部 マネージャー 田村信博氏

『サイト構築で失敗しない！大規模 EC を作る時に押さえておきたい、大事なポイント』

EC サイトを作れば売れる時代から、普通に運営しては淘汰される時代となり、顧客接点の多様化、EC (IT) 活用の巧拙が勝敗を分ける一要因になっています。今まで 300 社以上の企業様の EC ビジネスに携わってきた経験と実績、そして事業者側の経験もある登壇者が 自社サイトを構築する時に考えなければいけないこと、成功させるためのノウハウをご紹介します。

【第三部】 バリューコマース株式会社

D&T ソリューション本部 アカウントマネジメント部 横須賀美咲氏

『既存顧客を効率よく育成するための One to One コミュニケーション術

～BtoC 向けマーケティングオートメーション「R∞ (アールエイト)」活用事例のご紹介～』

EC サイトの収益拡大に欠かせない、既存顧客の育成。広告を通じて集客した新規顧客は、何も対策を取らなければ、徐々に離反してしまいます。安定した収益拡大に必要な既存顧客の育成とは、いったいどのようなことなのでしょう。新商品の案内やセールスのクーポンを一斉配信するだけで、顧客育成をしている気になっていませんか。顧客のニーズに合致しない情報配信と、顧客一人ひとりに合わせた精度の高いコミュニケーション施策のそれぞれがもたらす売上インパクトについて、事例やすぐに実践できるコミュニケーションシナリオ作成方法などを交えて、わかりやすくご紹介いたします。

【第四部】基調講演

株式会社タワーレコード オンライン事業本部 本部長 前田徹哉様

タワーレコードオンラインショップは購買履歴等を基に、一人一人の顧客にキャンペーンを展開する「顧客勘定 PDCA サイクル」を推進しております。直近 4 年で売上を約 4 倍、営業利益を約 3 倍にしたその考え方・手法など、具体的な成功ロジックを、事例なども交えてご紹介させていただきます。

【名刺交換会・ご相談会】

セミナー終了後、名刺交換会および各社への相談や質問ができるお時間を用意致します。お気軽にご相談、ご質問ください。

■共催会社概要

<株式会社コマースニジュウイチ>

コマースニジュウイチは、インターネット上のショッピングモール、サイトを構築・運営するためのパッケージソリューションと、ビジネスを成功に導く EC コンサルティングを提供しております。豊富な実績をベースにして開発された弊社 EC パッケージは、EC 事業の多様なニーズ、ビジネスモデルをサポートし、柔軟性の高いサイト構築をお約束致します。

URL <http://www.commerce21.co.jp/>

所在地：東京都港区芝浦4-13-23 MS 芝浦ビル12F

代表者：代表取締役社長 玉井邦昌

<Ginzamarkets 株式会社>

アメリカのサンフランシスコに本拠を置くスタートアップで、大規模サイト向け SEO ツール『GinzaMetrics』を開発／販売しています。GinzaMetrics は世界 65 カ国以上に対応し、グローバル企業、大手 EC サイト、メディアサイト、リードジェネレーションサイト、代理店等で利用されています。アメリカで最も注目されるスタートアップ特化ベンチャーキャピタルである YCombinator のプログラムに参加（2010 年夏）し、資金提供を受けています。

URL <http://www.ginzametrics.jp/>

所在地：東京都港区海岸1-2-3 汐留芝離宮ビルディング21F

代表者：代表取締役社長 レイ・グリセルファー

<バリューコマース株式会社>

日本国内初のアフィリエイト広告サービス（成果報酬型広告）を提供開始。2015年12月には、マーケティングオートメーションサービス『R[∞]（アールエイト）』（<http://www.r-oo.jp/>）の提供を開始しました。ネット通販など、顧客基盤をもつ事業者に対して、顧客関係の構築・維持をサポートし、潜在顧客から既存顧客まで、幅広い層への購買促進を支援することで、クライアントの成果（パフォーマンス）の最大化を目指します。（東証一部：2491）

URL <https://www.valuecommerce.co.jp/>

所在地：東京都港区南青山2-26-1 南青山ブライトスクエア 3階

代表者：代表取締役社長 香川 仁

■本セミナーに関するお問い合わせ

株式会社コマースニジュウイチ

担当：セールス&マーケティング部 鈴木

TEL：03-6400-4300

e-mail：pr@commerce21.co.jp