

報道関係各位

【EC・通販・メーカー様向け無料ウェビナー】 売上に直結する顧客コミュニケーションとは

ライブ配信 2021年5月11日(火) 15時～

  nissen, BTOB



**売上UP
直結**

5/11(火) 15:00 オンラインセミナー

売上UPに直結する
顧客コミュニケーション

株式会社ニッセン(本社:京都市南区、代表取締役社長:羽瀨淳)の通販支援事業部門「nissen,BtoB」は、2021年5月11日(火)15時より、EC・通販事業者向けに、株式会社アイトリガー(本社:東京都新宿区、代表取締役社長:奥川 哲史)、スタークス株式会社(本社:東京都目黒区、代表取締役社長:上ノ山 慎哉)との共催で、「売上UPに直結する顧客コミュニケーション」と題したウェビナーを開催いたします。

無料ウェビナー「売上UPに直結する顧客コミュニケーション」

<<詳細・お申し込みはこちら>>

<https://bit.ly/3cYxY4y>

●こんな方におすすめのウェビナーです

- ✓これからLINE公式アカウントを活用していきたい
- ✓LAP広告を既に活用していて、今後LINEでの集客を強化していきたい
- ✓LINEの公式アカウントはあるものの、リソースが確保できず、運用しきれっていない
- ✓新規顧客獲得が難しいからLTVを上げることが重要だと考えている
- ✓しかし、今よりさらにLTVを上げるのは難しいと思っている

- ✓ なぜなら、既に CRM 施策はやっているの、さらなる改善が難しい
- ✓ 定期会員を獲得したい
- ✓ 即効性がありスケールできる施策を探している
- ✓ デジタル以外にも、即効性がありスケールできる施策を探している

昨今では健康食品やサプリ、美容・コスメ系の商材など、メーカーが直接消費者に販売する DtoC というビジネスモデルが主流になり、「単品通販モデル」の EC サイトを展開する企業が増えてきています。

大手老舗～スタートアップまで、競争が過熱する単品通販モデルのマーケットで売上を伸ばしている企業が実施している施策の共通点は“接客”です。

今回のセミナーでは、LINE とテレマーケティングの 2 軸で、単品通販モデルを展開されている企業がどの様に売上を伸ばしているかを解説します。

当日は、各社より成功事例を交え実績や改善のポイントをご紹介します。
是非、ご応募お待ちしております。

■開催概要

ライブ配信

開催日時： 2021 年 5 月 11 日(火) 15:00～17:00

定 員： 100 名

参加費： 無料

応募締切： 2021 年 5 月 10 日(月) 17:00

■セミナー内容

【1部】 15:00～15:30

『新規顧客獲得の為に LINE 公式アカウントの活用』

講師：株式会社アイトリガー 代表取締役社長 奥川哲史

【2部】 15:30～16:00

『今すぐ LTV をさらに UP できる!? 定期コース引き上げ、クロスセル獲得数を純増できる LINE 活用術』

講師：スタークス株式会社 LINE ソリューション事業部 マーケティングマネージャー

渡邊 和人

【3部】 16:00～16:30

『テレマにおける月間 1 万件以上の定期顧客獲得とは』

講師：株式会社ニッセン BtoB 事業本部 テレマーケティングサービス部 アウトバウンドチーム リーダー

勝見 秀康

【質疑応答】 16:30～17:00

- ご注意 -

※定員を超えるお申し込みがあった場合、抽選とさせていただきます。

※プログラムは変更となる場合がございます。

※同業他社および競合企業、既存のお取引先様(ニッセン)の参加は、ご遠慮いただいております。

予めご了承ください。

※参加は申込者ご本人様に限らせていただきます。

■講師紹介

勝見 秀康

株式会社ニッセン

BtoB 事業本部 テレマーケティングサービス部 アウトバウンドチーム リーダー

-経歴-

ニッセン BtoB コールセンターの複数拠点のセンター長を経てセブングループオムニチネルコールセンターの立ち上げに貢献。コールセンターと営業、双方の経験を持ち、現在は営業リーダーとして主に通販事業社から、BtoB 事業社まで幅広く担当を受け持っている。クライアントへの様々な効率改善、事業拡大に寄与した経験を持つ。

奥川 哲史

株式会社アイトリガー

代表取締役社長

-経歴-

ネットフロンティア 2009 年新卒入社。ダイレクトレスポンス領域のクライアントを中心に、広告の CPA を下げるだけでなく、事業を成長させるための WEB マーケティング支援 (KPI 設定・プランニング・施策の実行) を経て、2017 年にマーケティングチャットボット「Penglue」を自身で起案し、サービスローンチ。2019 年 10 月にネットフロンティア代表取締役社長に就任。

渡邊 和人

スタークス株式会社

LINE ソリューション事業部 マーケティングマネージャー

-経歴-

2016 年スタークス株式会社入社 リピート通販カートシステムの営業をへてリピート通販を得意とする EC 発送代行サービス「クラウドロジ」やリピート通販 (D2C) 向け LINE ツール「リピートライン」のシステムディレクターとして従事。現在はリピートラインのマーケティングを担当し、年商数億～数百億円規模の EC 事業者様対して EC 企業にける LINE の活用方法についてご紹介し、LINE 公式アカウントの活用ノウハウ記事を紹介している CS ジャーナルや年商 10 億円を目指す通販企業を支える定期通販ラボなどのメディアの編集に携わっている。

無料ウェビナー「売上 UP に直結する顧客コミュニケーション」

<<詳細・お申し込みはこちら>>

<https://bit.ly/3cYxY4y>

■本件に関するお問合せ先

【ウェビナー『売上 UP に直結する顧客コミュニケーション』参加に関する事業者様からのお問合せ】

株式会社ニッセン BtoB 事業本部 営業推進室 (担当:網野) TEL: 075-682-2109 (受付:月～金曜 10時～17時30分)

【このニュースリリースに関するマスコミ関係者様からのお問合せ】

株式会社ニッセンホールディングス 総務部 広報担当

TEL: 075-682-2010 (受付:月～金曜 10時～17時30分) FAX: 075-682-7241 E-mail: nissen-koho@nissen.co.jp