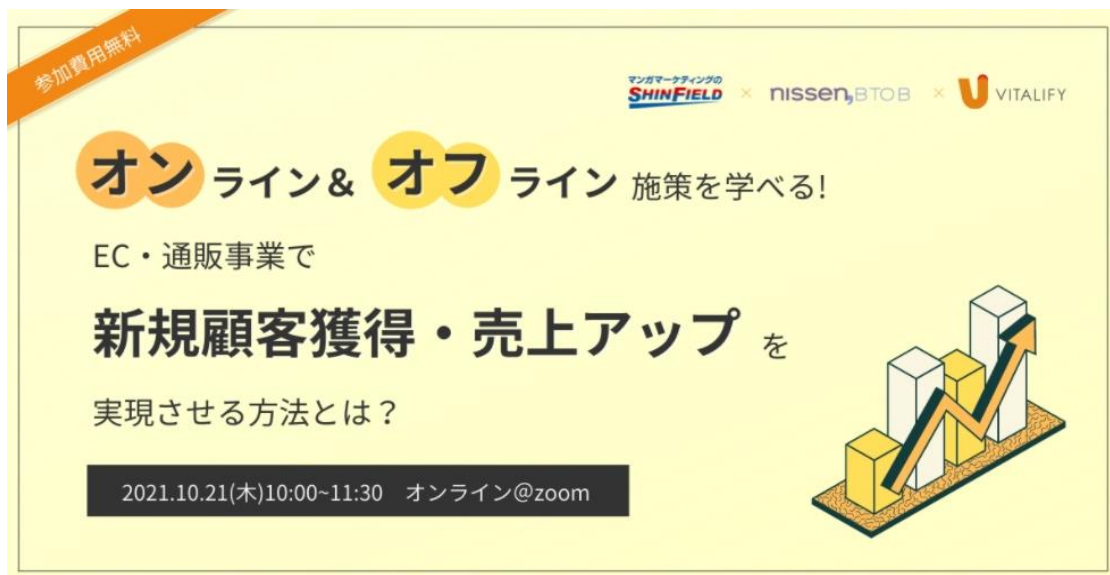


報道関係各位

## 【EC・通販様向け無料ウェビナー】 オンライン＆オフライン施策を学べる！ 新規顧客獲得・売上アップを実現させる方法とは？ ライブ配信 2021年10月21日(木) 10時00分～



参加費用無料

マンガマーケティングの SHINFIELD × nissen,BTOB × U VITALIFY

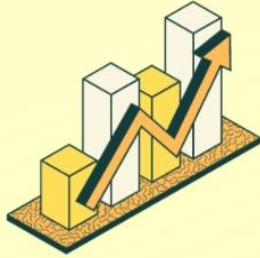
オンライン＆オフライン 施策を学べる！

EC・通販事業で

新規顧客獲得・売上アップ を

実現させる方法とは？

2021.10.21(木)10:00~11:30 オンライン@zoom



株式会社ニッセン(本社:京都市南区、代表取締役社長:羽瀧淳)の通販支援事業部門「nissen,BtoB」は、2021年10月21日(木)10時00分より、EC・通販事業者向けに、株式会社バイタリフィ(本社:東京都渋谷区、代表取締役社長:川勝潤治)、株式会社シンフィールド(本社:東京都渋谷区、代表取締役社長:谷口晋也)との共催で、「オンライン＆オフライン施策を学べる！EC・通販事業で新規顧客獲得・売上アップを実現させる方法とは」と題したウェビナーを開催いたします。

<<詳細・お申し込みはこちら>>

<https://www.nissen.biz/column/2683/?req=weby3>

### ●このような事業者様におすすめのウェビナーです

- ✓ 新規顧客獲得で悩んでいる
- ✓ EC・通販での売上が伸び悩んでおり困っている
- ✓ EC・通販サイト運営で役に立つ情報を入手したい
- ✓ 即効性がありスケールできる施策を探している方
- ✓ オンラインとオフライン両方の施策を学びたい
- ✓ LPやオフライン等のクリエイティブに課題がある

### ■ 本件に関するお問い合わせ先

【ウェビナー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)

【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 午前10時～午後5時30分) FAX: 075-682-7241 E-mail: [nissen-koho@nissen.co.jp](mailto:nissen-koho@nissen.co.jp)

## ■開催趣旨

オンライン化が加速しEC・通販市場が拡大している昨今、「自社ECが伸びず、課題に感じている」といった声を多くいただくようになりました。そのなかでも、特に課題としてあがることが多いのが、「新規顧客の獲得」「売上の向上」。

本セミナーでは、“オンライン”と“オフライン”の両軸から、新規顧客獲得や売上アップに役立つノウハウをご紹介します。

EC・通販を成長させるには、オンラインはもちろん、オフラインの施策が重要です。今現在、EC・通販を運営されている方から、これから立ち上げようとされている方までみなさまのEC・通販運営に役立つヒントとなれば幸いです。

是非、ご応募をお待ちしております。

## ■開催概要

### ライブ配信

開催日時： 2021年10月21日(木) 10:00~11:30頃終了予定

参加費： 無料

応募締切： 2021年10月20日(水) 18:00

## ■セミナー内容

【オープニング】 10:00~10:05

【第1部】 10:05~10:30

株式会社バイタリフィ 『ECサイトにおける新規集客～CV向上の方法-チャットボットを用いて』

【第2部】 10:30~10:55

株式会社シンフィールド 『ターゲットの感情にコミットする効果もたらすコンテンツ作り』

【第3部】 10:55~11:20

株式会社ニッセン 『通販のニッセンが実践するオフラインクリエイティブ改善の裏側とは』

【質疑応答】 11:20~11:30

- ご注意 -

『Zoom』でのオンライン配信

※お申し込みいただいた後、申込確定メールにて視聴用ZoomURLを送信します。

※申込確定メールが届かない方はお手数ですが（info@dmzero.co.jp）までご連絡ください。

お申込者様の設定により迷惑メールに届いている可能性もございますので、念のためそちらもご確認ください。

※参加用のURLをメールで個別にご案内させていただくため、参加は申込者本人に限ります。

複数名でご参加の場合はお手数ですが、個別でお申し込みくださいませ。

※企業に所属されていない方のご参加はお断りさせて頂く場合がございます。

※お申込時のお客様情報に虚偽が発覚した場合は応募が無効となる場合がございます。

gmail、hotmail、携帯メールアドレスなど、法人メールアドレス以外での応募は無効とさせていただきます。

※プログラムは予告無く変更となる場合がございます。

※本セミナーは事業が競合企業様のご参加をお断りさせていただく場合がございます。

<< [詳細・お申し込みはこちら](https://www.nissen.biz/column/2683/?req=weby3) >>

<https://www.nissen.biz/column/2683/?req=weby3>

## ■ 講師紹介



**一場 雪杜(いちば ゆきと)**  
株式会社バイタリフィ 営業統括部 リーダー

講演テーマ：  
ECサイトにおける新規集客～CV向上の方法-チャットボットを用いて

-経歴-  
大学卒業後、某Webサイト制作会社でさまざまな業界の顧客相手にトップセールスとして活躍。その後データ分析会社でDMPやCDPのデータ基盤構築から運用型広告のコンサルなど、デジタルマーケティング領域のソリューションにおけるセールスやセミナー講師を経験。現在は、株式会社バイタリフィにて自社開発商品であるAIチャットボットのFirstContact・AI検索サービスのFirstSearchを中心とした営業活動およびマーケティングを行っている。



**加藤 健太郎(かとう けんたろう)**  
株式会社シンフィールド アカウントプランナー

講演テーマ：  
ターゲットの感情にコミットする効果もたらすコンテンツ作り

-経歴-  
前職葬儀社から営業未経験でシンフィールドに転職。  
入社1年で半期目標達成と社内コアバリュー表彰では2部門受賞いたしました。  
おもしろくも成果を出す為のマンガクリエイティブの提案はお任せください！



**安達 誠一(あんだち せいいち)**  
株式会社ニッセン  
BtoB事業本部 プロモーションサービス部 オフラインチーム マネージャー

講演テーマ：  
通販のニッセンが実践するオフラインクリエイティブ改善の裏側とは

-経歴-  
提案型営業として、主に単品通販支援を担当。  
通販事業のオペレーターから物流支援の営業担当を経て、プロモーションサービス部に配属し、2019年より営業統括部のリーダーとしてオフライン・テレビメディア・アウトバウンドを主体としたクライアント支援に従事。  
2021年より、オフラインメディアチームのマネージャー就任

## ■ 本件に関するお問い合わせ先

### 【ウェビナー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)

### 【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 午前10時～午後5時30分) FAX: 075-682-7241 E-mail: [nissen-koho@nissen.co.jp](mailto:nissen-koho@nissen.co.jp)