

報道関係各位

## 【EC・通販様向け無料ウェビナー】通販・Eコマース成長企業から学ぶ！これからの新規獲得&CRM戦略講座 ライブ配信 2021年11月11日(木) 13時00分～



— 通販Eコマース成長企業から学ぶ！ —  
これから新規獲得&CRM戦略講座  
～WEBマーケティング×テレマーケティング×CRMの最新動向を徹底解説！～

FANCOM × nissen,BtoB × actionlink

**11/11 THU**  
**13:00-14:30**

無料 オンライン開催

**FANCOM**  
株式会社ファンコミュニケーションズ  
チームリーダー 千田 輝

**nissen,BtoB**  
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

**actionlink**  
株式会社アドブレイブ  
執行役員 CRMプロダクト責任者  
(actionlink)開発者  
中村 隆嗣

EC事業者向け ▶ FAN Communications ・ nissen,BtoB ・ ADBRAVE 3社共催Webinar

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11月11日(木)13時00分より、EC・通販事業者向けに、株式会社ファンコミュニケーションズ(本社:東京都渋谷区、代表取締役社長:柳澤 安慶)、株式会社アドブレイブ(本社:東京都千代田区、代表取締役社長:山本 篤廣)との共催で、「これからの新規獲得&CRM戦略講座」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/wbn/ob211111.html>

### ●このような事業者様におすすめのウェビナーです

- ✓ コロナ禍で他企業のマーケティング動向が知りたい
- ✓ コロナになってからEC販売を開始したが集客がうまくいかない
- ✓ オンライン・オフライン問わず新規顧客獲得に関するマーケティング施策を探している
- ✓ 即効性がありスケールできる施策を探している
- ✓ KPIを維持しながら、定期顧客を獲得したい
- ✓ リピーター対策としてどのような施策をとれば良いのかお悩みの方
- ✓ CRMツールをうまく使いこなせていない方
- ✓ 顧客に向けたアプローチの成功事例を知りたい方

EC・D2C市場が10兆円を超える中で、市場拡大を好機と捉え急成長する企業が目立ちます。この様なEC成長企業はマーケティング戦略を常に進化させています。

顧客に選ばれるECサイトなるためには何が必要なのか？

最新のEC業界動向を踏まえ新規顧客獲得集客(WEBマーケティング・テレマーケティング)、既存顧客対策(CRM戦略)の両観点から徹底解説します。

### ■開催概要

#### ライブ配信

開催日時：2021年11月11日(木) 13:00～14:30頃終了予定

参加費：無料

応募締切：2021年11月11日(木) 12:00

## ■セミナー内容

【第1部】13:00～13:30

株式会社ファンコミュニケーションズ『コロナ禍におけるEC市場の動向を調査』

【第2部】13:30～14:00

株式会社ニッセン『月間10,000件以上の定期顧客獲得施策とは』

【第3部】14:00～14:30

株式会社アドブレイブ『LTVを最大化する顧客中心CRM』

- 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。

※当日、開始時刻の5分前の【12:55】にURLをクリックしてご参加ください。

※参加は申込者本人に限ります。

※当セミナーは企業のご担当者様(EC事業者様)を対象としています。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。

※また、事業が競合する方からのお申込み及び資料提供をお断りさせて頂く場合がございますので、あらかじめご了承ください。

※定員を超えるお申し込みがあった場合、先着順となります。

※プログラムは予告なく変更となる場合がございます。

<< 詳細・お申し込みはこちら >>

<https://www.nissen.biz/wbn/ob211111.html>

## ■講師紹介

千田 輝(ちだ ひかる)

株式会社ファンコミュニケーションズ チームリーダー

・講演テーマ: コロナ禍におけるEC市場の動向を調査～withコロナにおける新規獲得の最新事情を公開!～

・講演内容: 2020年以降、オンラインを販売チャネルとするEC市場に参入する企業は増加しており、市場規模も拡大の傾向にあります。本セミナーでは、コロナ禍におけるEC市場の動向をチェックしていきながら、新規顧客獲得におけるマーケティングの取り組みについて解説していきます。

-経歴-

2017年に株式会社ファンコミュニケーションズへ入社。日本最大のアフィリエイトネットワークを誇る【A8.net】の新規営業に従事し、年間約150社の導入を支援。食品・インテリア・アパレルなどの物販をはじめ、人材サービスやBtoB商材など、様々なジャンルにおける広告主のビジネス成長をサポートしている。新規獲得や潜在層へのアプローチ、広告主が持つ課題発掘を得意としており、消費者の購買行動が大きく変わりつつある現代で、アフィリエイト広告の必要性を感じてもらえるようウェビナー登壇を重ねている。

勝見 秀康(かつみ ひでやす)

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

・講演テーマ: 月間10,000件以上の定期顧客獲得施策とは

・講演内容: CRMに課題がある企業様、会員拡大を目指しておられる企業様に向けてテレマーケティングを活用した定期顧客獲得施策を実際の事例を交えながらご案内いたします。

-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ャ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。

中村 隆嗣(なかむら たかつぐ)

株式会社アドブレイブ 執行役員 CRMプロダクト責任者

・講演テーマ: LTVを最大化する顧客中心CRM～最短でリピート率を倍増させた”鉄板シナリオ®”を徹底解説!～

・講演内容: 2020年以降、オンラインを販売チャネルとするEC市場に参入する企業は増加しており、市場規模も拡大の傾向にあります。本セミナーでは、コロナ禍におけるEC市場の動向をチェックしていきながら、新規顧客獲得におけるマーケティングの取り組みについて解説していきます。

-経歴-

2003年に北国からの贈り物へ入社。自社サイトの立ち上げから参画し月商3億円を超える成長まで導く。楽天/Yahoo!/Amazon/ぐるなびなど全店のマーケティング戦略責任者として各モールにおいて数々の賞を受賞。2014年株式会社メディックスに入社し、年商2500億規模の大手製薬会社や外資系アパレルブランドなど、メーカー直販ECの事業コンサルティングを手がける。コンサルティング先で多く見られたCRMの課題を解決すべく、2018年アクションリンクを立ち上げ、2019年アドブレイブに執行役員としてジョインし現在に至る。

## ■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)