

## 無料共催ウェビナーのお知らせ

### 2024年に実践したいEC×コミュニケーション設計術 ～事業戦略・ブランド認知・顧客体験(CX)・リピート率向上～

株式会社ネオマーケティング（本社：東京都渋谷区、代表取締役：橋本 光伸）は、株式会社インターファクトリー（本社：東京都千代田区、代表取締役：蕪木 登）、株式会社プレイド（本社：東京都中央区、代表取締役：倉橋 健太）、Micoworks 株式会社（本社：大阪府大阪市、代表取締役：山田 修）と共同で「EC×コミュニケーション設計」をテーマにウェビナーを開催いたします。

[https://zoom.us/webinar/register/WN\\_00FhOuLyTc2qsE7HXsBj-Q#/registration](https://zoom.us/webinar/register/WN_00FhOuLyTc2qsE7HXsBj-Q#/registration)

お申し込みは上記の URL からお願いいたします。



The banner features a central graphic with a road leading to a target, surrounded by icons of a laptop, smartphone, and mail. Text on the banner includes the event title, date and time (12.12 火 14:00~16:00), and a Zoom link. On the right, there are four speaker profiles with their names and titles: 渡邊 洋祐 (Inter Factory), 吉原 慶 (NEO Marketing), 川上雄介 (KARTE), and 大里 紀雄 (Micoworks).

#### イベント概要

※同業他社様のお申込み、個人でのお申込みはお断りしております。あらかじめご了承ください。  
※お申込み者様限定で見逃し配信の公開を後日いたします。お時間が合わない方もぜひお申込みくださいませ！

#### 【概要】

大手 EC サイトの構築を多数支援してきた株式会社インターファクトリー主催の無料ウェビナーです。EC 事業での売上を飛躍的に伸ばしていくためには、まずは自社 EC サイトを最適化し運営していくことが必要です。さらには、適切なマーケティング戦略で見込み客を集め、CX(顧客体験)を充実させ CV・リピートを増加させていくといった戦略設計が必要不可欠です。

本ウェビナーは、「2024年に実践したいEC×コミュニケーション設計術」と題し、EC サイトの構築・あり方～ブランド認知からの集客法～顧客育成とリピート数アップ術 までを余すところなくお伝えいたします。

売上に直結する再現性の高いノウハウを成功事例ベースで公開するウェビナーです。大手 EC 事業者も必ず押さえている本ウェビナーのトピックスをぜひご視聴ください。

#### 【このような方は必見です！】

- ・ 自社に必要な戦術と戦略について、マーケティング上流工程から俯瞰して学びたい方
- ・ 成長企業がどのようなマーケティング戦略で EC の売上を伸ばしているのか知りたい方
- ・ データを活用してサービスを改善したいが、方法がわからない方
- ・ 顧客体験(CX)の成功事例が知りたい方
- ・ LINE を活用しているが思ったような成果に繋がらずお困りの方

【アジェンダ】

- ① 第1部 (14:00~14:30): 株式会社ネオマーケティング
- ② 第2部 (14:30~15:00): 株式会社インターファクトリー
- ③ 第3部 (15:00~15:30): 株式会社プレイド
- ④ 第4部 (15:30~16:00): Micoworks 株式会社

【登壇内容】

◆第1部：共感ドミノ現象

n1 から「そうそれ！」を創る 共感ドミノ現象は、「言われてみればそうだね」といった顕在化されていない共感を創り出す戦略で、そうそれ！のエボクトセット獲得を目指す共感ポジショニング戦略です。今回は、共感がどのように創り出されるか、また共感をどう活用するかについて説明します。n1 から「そうそれ！」という反応を引き出す方法に焦点を当て、共感ドミノを生み出すカテゴリーエントリーポイントのつくり方 how to を紹介いたします。

・講師：株式会社ネオマーケティング ストラテジックリサーチ部 部長 吉原 慶（よしはら けい）

◆第2部：EC を事業に役立たせるとは？事業者様からのご要望を具現化して生まれた ebisugrowth

EC 市場が右肩上がり成長しているのは周知の事実ですが、単純に EC 化率や EC 売上だけを追い求めれば良いという事でもありません。大事なのは、事業全体の中で EC をどの様に活用し役立たせていくのか。事業戦略を考える上で事業者毎に多種多様な役割が求められる EC の本質的な捉え方についてお話しさせていただきながら、事業者様からのご要望を具現化して生まれた新サービス ebisugrowth についてもご紹介させていただきます。

・講師：株式会社インターファクトリー EC ビジネス成長支援部 EC ビジネス成長支援チーム 渡邊 洋祐（わたなべ ようすけ）

◆第3部：顧客満足度を最大化する「データドリブンな CX」を生み出し続けるには？

顧客満足度の向上は、ビジネスの持続的な成長を達成するために不可欠な要素です。しかし、そのためには顧客のニーズを理解し、顧客に求められる体験を提供することが求められます。本ウェビナーでは、データドリブンな CX の創出に必要な考え方や具体的な方法を解説します。集めた顧客データをどのように分析し、その結果をどのようにサービス改善に反映するのか、CX の成功事例も紹介しながら解説します。

・講師：株式会社プレイド CX プランナー 川上雄介（かわかみ ゆうすけ）

◆第4部：顧客ニーズを見逃さない！EC の売上に直結するデータを活用したパーソナライズコミュニケーション

消費者の興味・関心が多様化する中で、さらなる EC の売上向上には、よりパーソナライズ化されたコミュニケーションの設計が重要です。SNS の需要が増す一方で、企業側 LINE の活用も日に日に増加し、顧客に寄り添ったコミュニケーションを行うことが売上向上の鍵となっています。本セミナーでは、パーソナライズコミュニケーションの成功事例と、コミュニケーション設計のポイントを解説します。

・講師：Micoworks 株式会社 ビジネスマーケティング部 Director 大里 紀雄

※セッション内容は予告なく変更することがございますので、ご了承ください。

お申し込みは以下の URL からお願いいたします。

[https://zoom.us/webinar/register/WN\\_00FhOuIyTc2qsE7HXsBj-Q#/registration](https://zoom.us/webinar/register/WN_00FhOuIyTc2qsE7HXsBj-Q#/registration)

【開催概要】

開催日時：2023 年 12 月 12 日(火) 14:00~16:00

PRESS RELEASE

2023.12.12

参加料：無料

視聴方法：Zoom 配信



■株式会社ネオマーケティングについて

会社名：株式会社ネオマーケティング

所在地：東京都渋谷区南平台町 16-25 養命酒ビル

代表者：代表取締役 橋本 光伸

証券コード：4196（東京証券取引所 東証スタンダード）

事業内容：マーケティング支援事業

（インサイトドリブンサービス、カスタマドリブンサービス、デジタルマーケティングサービス、PRサービス、カスタマーサクセスサービス）

URL：<https://neo-m.jp/>

【本リリースに関するお問合せ先】

ネオマーケティング広報事務局 担当：中野

Tel：03-6328-2881

E-Mail：press@neo-m.jp