

報道関係各位

広告主様向け無料ウェビナー開催 【月間1.3万件の定期顧客獲得・・・その手法とは】 ライブ配信 2020年10月28日(水) 15時～

月間1.3万件の
定期会員獲得手法とは

LIVE配信

10月28日(水)開催 15時～15時45分

ウェビナー動画配信

11月12日(木)開催 16時～16時45分

11月17日(火)開催 11時～11時45分

株式会社ニッセン
BtoB事業本部
アウトバウンドチームリーダー
勝見秀康



無料 オンラインセミナー

nissen, BtoB

株式会社ニッセン
BtoB事業本部
東京TMCセンター長
逆瀬紀子



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、2020年10月28日(水)15時より、EC事業者向けに「月間1.3万件の定期会員獲得手法とは」と題したウェビナーを開催いたします。

＜＜無料ウェビナー「月間1.3万件の定期会員獲得手法とは」詳細・お申し込みはこちら＞＞
<https://www.nissen.biz/column/1402/?req=weby8>

●こんな広告主様におすすめのウェビナーです

- ✓ EC事業、BtoCサービス事業をされている
- ✓ 40代以上をターゲットにしている
- ✓ 新たなプロモーションを常に探している
- ✓ 即効性がありスケールできる施策を探している
- ✓ デジタル施策でCPAが頭打ちになっている
- ✓ 1ステップで直定期オファーを推進したい

covid19の影響により、ニューノーマル時代のマーケティングは、さらにデジタル施策が加速しています。一方で、デジタルに加え新たな販促手法を取り入れ、マーケティングを拡大している企業もあります。

それはテレマーケティングです。

弊社ニッセン単品通販事業も、電話でのお客様とのコミュニケーションで拡大してまいりました。

PDCA展開が早く、スケールメリットも出せる、非常に優れた取り組みです。

現在は、デジタル施策を中心とされている大手メーカー様や通販事業者様まで、幅広く活用いただいております。

セミナー当日は、テレマーケティングセンターと現場の責任者より実績や拡大のポイントをご紹介します。また、セミナー終了後、アンケートで関心をもっていたいただいた企業様には、お得なご案内をさせていただきます。

無料ウェビナー『月間1.3万件の定期顧客獲得…その手法とは』

■開催概要

▶ ライブ配信

開催日時： 2020年10月28日(水) 15:00～15:45

定 員： 30名

参加費： 無料

応募締切： 2020年10月27日(火) 17:00

▶ ウェビナー動画配信

《1回目》

開催日時： 2020年11月12日(木) 16:00～16:45

定 員： 30名

参加費： 無料

応募締切： 2020年11月11日(水) 17:00

《2回目》

開催日時： 2020年11月17日(火) 11:00～11:45

定 員： 30名

参加費： 無料

応募締切： 2020年11月16日(月) 17:00

■セミナー内容

【第1部】 15:00～15:20

『テレマーケティングとは』

『成約につなげるポイント』

『LTVを下げないコミュニケーション力とは』

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 東京 TMC センター長
逆瀬 紀子

【第2部】 15:20～15:35

『テレマ×メディアとは』

『成功する秘訣』

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】 15:35～15:45

- ご注意 -

※代理店様・同業他社の方の参加は、恐れ入りますがご遠慮いただいております。

※現状お取り組みいただいている企業様のご参加はご遠慮いただいております。

※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。

※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

株式会社ニッセン 逆瀬 紀子

-経歴-

ニッセン東京 TMC センター長。

大手生命保険会社、証券会社で営業職を経て、コールセンター運営会社で主に金融業界のSV及び人材育成業務に従事。

その後、保険商品のダイレクトマーケティング会社にて、主にコールセンターのマネジメント業務を担当。現在は、センターのマネジメント及びクライアントより安心して仕事を任せいただけるセンター構築に日々取り組んでいる。



株式会社ニッセン 勝見 秀康

-経歴-

ニッセン アウトバウンドチーム リーダー。

自社コールセンターの複数拠点のマネジメントを経て

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。



<<無料ウェビナー「月間 1.3 万件の定期会員獲得手法とは」 詳細・お申し込みはこちら>>

<https://www.nissen.biz/column/1402/?req=weby8>

■本件に関するお問合せ先

【ウェビナー『月間 1.3 万件の定期会員獲得手法とは』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 総務広報部 広報担当 (浪花・野口)

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