

報道関係各位

## 【EC・通販様向け無料ウェビナー】 顧客中心主義時代における新規顧客 & CRM戦略 ライブ配信 2021年6月9日(水) 15時～



顧客中心主義(カスタマーセントリック)時代における  
新規顧客獲得 & CRM戦略セミナー

actionlink × nissen BtoB

中村 隆嗣  
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

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

無料 オンライン開催

6月9日(水)15:00～16:00

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6月9日(水) 15時より、EC・通販事業者向けに、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、「顧客中心主義時代における新規顧客 & CRM戦略」と題したウェビナーを開催いたします。

無料ウェビナー「顧客中心主義時代における新規顧客 & CRM戦略」

<<詳細・お申し込みはこちら>>

<https://www.nissen.biz/wbn/ob210609.html>

### ●こんな方におすすめのウェビナーです

- ✓ 顧客の定着率に課題がある
- ✓ CRMがわかる人材がない
- ✓ CRMを導入しても活用できない
- ✓ 忙しくてCRMに取り組む時間がない
- ✓ 新規獲得に関して慢性的に課題がある。
- ✓ 即効性がありスケールできる施策を探している

コロナ禍でも成長を続けるEC通販市場において、継続的な事業成長のためには高騰し続ける新規顧客獲得コスト(CPA)の改善及びCRMによる既存顧客価値(LTV)の最大化が急務です。

CPA改善には競争が激化する中でデジタルマーケティング領域以外での新規顧客獲得手法を模索する企業も増えています。具体的にはテレマーケティングを活用した伝統的な顧客獲得アプローチも根強く、対象ターゲット層、取り扱い商材によって大きな成果が期待できます。

既存顧客対策としてはデジタル技術を駆使して顧客ひとり一人に合ったメッセージ配信によるコミュニケーションが可能となっています。

本セミナーでは消費者を取り巻く環境が大きく変化する中で、顧客中心(カスタマーセントリック)の立場でのオンライン施策、オフライン施策の成功事例及び最新ノウハウをEC通販支援経験豊かな2社がお伝えします。

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6月9日(水) 15:00~16:00

定員: 100名

参加費: 無料

応募締切: 2021年6月9日(水) 12:00

## ■セミナー内容

### 【第1部】 15:00~15:30

#### 『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

### 【第2部】 15:30~16:00

#### 『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!』

講師: 株式会社アドブレイブ 執行役員 CRMプロダクト責任者  
中村 隆嗣

#### - ご注意 -

※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)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は参加をお断りさせていただ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。

※プログラムは変更となる場合がございます。

## ■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。

### 中村 隆嗣

株式会社アドブレイブ 執行役員 CRMプロダクト責任者

#### -経歴-

2003年に北国からの贈り物入社。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。

無料ウェビナー「顧客中心主義時代における新規顧客&CRM戦略」

<< 詳細・お申し込みはこちら >>

<https://www.nissen.biz/wbn/ob210609.html>

## ■本件に関するお問い合わせ先

【ウェビナー『顧客中心主義時代における新規顧客&CRM戦略』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)