

報道関係各位

## 【EC・通販様向け無料ウェビナー】 単品・リピート通販事業の売上・LTVを最大化する 成功事例を無料で共有します！ ライブ配信 2021年9月28日(火) 15時40分～

**2021年  
9月28日(火)**

15:40-17:40

オンライン開催  
ウェビナー



**田村 雅樹**  
株式会社  
ダイレクトマーケティングゼロ  
代表取締役



**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



**森元 昭博**  
株式会社wevna  
常務取締役

**年商10億以上のEC通販企業必見！**

**【CRM戦略×テレマ×チャットボット】**  
数々のダイレクトマーケティング支援実績を持つ3社が集結！

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9月28日(火)15時40分より、EC・通販事業者向けに、株式会社ダイレクトマーケティングゼロ(本社:東京都渋谷区、代表取締役社長:田村 雅樹)、株式会社wevna(本社:東京都渋谷区、代表取締役社長:磯山 博文)との共催で、「CRM戦略×テレマ・LTV最大化ウェビナーノウハウ大公開セミナー」と題したウェビナーを開催いたします。

無料ウェビナー「CRM戦略×テレマ・LTV最大化ウェビナーノウハウ大公開セミナー」

<<詳細・お申し込みはこちら>>

<https://hubs.ly/H0VHgSH0>

### ●このような事業者様におすすめのウェビナーです

- ✓ データや心理学を根拠とした成功事例を知りたい方
- ✓ マーケティング指標が多く、注力すべきところがわからない方
- ✓ 直定期会員を獲得したい方
- ✓ 即効性がありスケールできる施策を探している方
- ✓ 自社マーケティングに悩みを抱えている方
- ✓ ユーザーの行動データをもとにPDCAを回していきたい方

### ■ 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

EC業界は競争が激化しており、参入すれば簡単に売上が伸びる時代は終わりを告げました。

市場全体の高成長が続く一方、異業種からの参入などを理由にプレイヤーが増え競争は激化しており、「LTVが上がらない」「どのような施策を行えばいいのかわからない」とお悩みの方も多いのではないのでしょうか。

年商10億円を超えた企業が更に成長するには、顧客フェーズに合わせたCRM戦略の設計やチャットボットやテレマーケティングの有効活用が大変重要となります。

そこで本セミナーでは、数多くの大手から中小のEC企業様まで幅広い企業様の売上げ拡大に貢献してきた3社が年商10億円以上の単品リピート通販・EC事業社様向けに、「CRM戦略×テレマ×チャットボット」で売上げを最大化し、次のステージである年商30億・50億の壁を越えていくのに欠かせない最新のノウハウや成功事例をご紹介します。

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9月28日(火) 15:40~17:40頃終了予定

参加費： 無料

応募締切： 2021年9月27日(月) 17:00

## ■セミナー内容

【オープニング】 15:40~15:45

【第1部】 15:45~16:35

株式会社ダイレクトマーケティングゼロ 『LTVを最大化する最強“CRM戦略”「ゴールデンルート®」とその導き方』

【第2部】 16:35~17:10

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】 17:10~17:40

株式会社wevna『チャットボットを活用した会話型マーケティングの事例500件から読み解く、顧客心理とWeb接客』

- 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10分前の【15:30】にURLをクリックしてご参加ください。

※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いたため、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。

※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。

※Wi-Fi環境など高速通信が可能な電波の良い所でご視聴ください。

※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。

無料ウェビナー「CRM戦略×テレマ・LTV最大化ウェビナーノウハウ大公開セミナー」

<<詳細・お申し込みはこちら>>

<https://hubs.ly/H0VHgSH0>

## ■ 講師紹介

### 田村 雅樹(たむら まさき)

株式会社ダイレクトマーケティングゼロ 代表取締役

- ・講演テーマ:LTVを最大化する最強“CRM戦略”「ゴールデンルート®」とその導き方
- ・講演内容:EC通販の立ち上げ段階においては、新規顧客を集めることが重要ですが、そこから売り上げを安定して伸ばすには、さらに重要なことがあります。それが、「新規顧客の引き上げ」と「LTV最大化」です。多くの化粧品・健康食品を扱う通販企業を支援してきた実績をもとに、DMO独自の理論を多数の事例とともにご紹介します。

#### -経歴-

1972年生まれ。早稲田大学法学部卒業後、ベネッセで10年のマーケティングキャリア、大手通販化粧品会社で3年のB2C事業統括経験を経て、EC/通販専門のコンサルティング会社「ダイレクトマーケティングゼロ」を設立。ゴールデンルート理論を提唱し、化粧品・健食・アパレル等、600社以上のコンサルティングを成果保証で行う。クライアントは2017年度売上伸長率ランキングTOP3を独占。著書に『ゼロからはじめる通販アカデミー』(ダイヤモンド社)。講演・寄稿等多数。

### 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。

### 森元 昭博(もりもと あきひろ)

株式会社wevna 常務取締役

- ・講演テーマ:チャットボットを活用した会話型マーケティングの事例500件から読み解く、顧客心理とWeb接客
- ・講演内容:ユーザーの購買行動の変化や、コンテンツ飽和時代のユーザー体験を押し進め、Web接客の手法の1つである「チャットボット」をマーケティング活動に当てはめる際のポイントや考え方を、事例を用いて解説致します。

#### -経歴-

1985年栃木県生まれ。2008年よりGMOアドパートナーズ株式会社へ入社。トップセールスの実績をあげた後、2011年に株式会社wevnaを設立。設立6期目までにデジタルマーケティング事業を年商23億規模まで成長させる。現在はマーケティング型チャットボット「BOTCHAN」のセールスからシナリオ設計や導入後の運用コンサルティング、改善部門まで組織統括を行っており、導入前後でCV数を3倍にまで引き上げる等多くのクライアントを成功に導いている。不動産や人材、ECなどのBtoC領域やSaaSなどのBtoB領域を筆頭に幅広い業界に精通

## ■ 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)