

報道関係各位

## 『CRM戦略・クリエイティブ改善・解約トラブル防止・継続率向上』 通販事業に必要なノウハウが一気に学べる特別セミナー！

### ライブ配信 2022年2月24日(木) 10時00分～

EC通販企業の経営者・役員・事業責任者の方必見！  
”今”通販事業に必要なノウハウが一気に学べる特別セミナー

<p>LTVを最大化する 最強”CRM戦略”</p>  <p>ダイレクトマーケティングゼロ 代表取締役 田村 雅樹</p>	<p>オフライン クリエイティブ改善</p>  <p>ニッセン BTOB事業本部マネージャー 安達 誠一</p>	<p>解約トラブル徹底防止 ”弁護士が解説”</p>  <p>丸の内ソレイユ法律事務所 弁護士 中川 翔伍</p>	<p>解約希望ユーザーに寄り 添いクリーンに継続向上</p>  <p>wevnal プロダクトマネージャー 津本海</p>
---	--	--	---

2022年2月24日(木) 10:00 ~12:40 @ZOOM配信

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、2022年2月24日(木)10時00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)、弁護士法人 丸の内ソレイユ法律事務所(本社:東京都千代田区、代表:中里妃沙子)、株式会社wevnal(本社:東京都渋谷区、代表取締役:磯山博文)との共催で、「”今”通販事業に必要なノウハウが一気に学べる特別セミナー」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://hubs.ly/Q012Pr7w0>

●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
- ✓ 売上を上げたいが、施策の優先順位で悩んでいる方
- ✓ オフライン媒体のメディアに出稿中・検討中の方
- ✓ 効果的なクリエイティブ改善手法を探し中の方
- ✓ 法的リスクを押さえた上で、広告表現による商品・サービスの訴求力向上を目指す方
- ✓ どのような事例が行政処分を受けたのか具体例を知りたい方
- ✓ リピート通販の顧客継続率に課題を感じている方
- ✓ コールセンターの解約問合せ対応コストを削減したい方

2021年も飛躍的に市場が拡大したEC・通販市場は今後ますます需要・ニーズも伸び、2022年には22兆円まで拡大すると言われております。

ベンチャー企業の新規参入や、大手企業の新ブランド立上げなどがめまぐるしく起こる市場の中で、事業を成長させるために必要な情報を一度に学べるセミナーとなっております。

## ■開催概要

### ライブ配信

開催日時： 2022年2月24日(木) 10:00~12:40頃終了予定

参加費： 無料

応募締切： 2022年2月23日(水) 12:00

## ■セミナー内容

### 【第1部】 10:05~10:50

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】 10:50~11:25

株式会社ニッセン 『通販のニッセンが実践するオフラインクリエイティブ改善の裏側とは』

### 【第3部】 11:25~12:05

弁護士法人 丸の内ソレイユ法律事務所 『定期購入の解約トラブル徹底防止！～特商法改正を踏まえた対応を弁護士が解説～』

### 【第4部】 12:05~12:40

株式会社wevna 『リピート通販の継続転換率28.5%「解約しやすいのに継続を促す」ブランド体験とは』

### - 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【9:50】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://hubs.ly/Q012Pr7w0>

## ■登壇者紹介



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、「新規獲得時に近いタイミングでの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。



**安達 誠一(あんだち せいいち)**  
株式会社ニッセン BtoB事業本部 プロモーションサービス部  
オフラインメディアチームマネージャー

- ・講演テーマ:通販のニッセンが実践するオフラインクリエイティブ改善の裏側とは
- ・講演内容:ニューノーマル時代のマーケティングは、より一層デジタル施策が加速しています。一方で競合がひしめきあう、デジタル領域で苦戦されている通販、メーカー様が、紙媒体のマーケティングのテストを再開されたり、EC事業社様が、紙媒体へのテストも始められ成果をあげられています。

実は、このようなオフライン領域では競合が減少し、成果が出やすい環境になってきているのが実態です。ただし、お客様へ伝わるクリエイティブの構築が非常に重要です。新規会員の獲得におけるクリエイティブの改善は慢性的な課題。我々ニッセンも例に漏れず同じような課題を抱えています。過去からある手法を取り入れ課題を解消しています。そこで今回はニッセンが取り入れているクリエイティブの改善手法の裏側を公開いたします。

**-経歴-**

提案型営業として、主に単品通販支援を担当。通販事業のオペレーターから物流支援の営業担当を経て、プロモーションサービス部に配属。19年より営業統括部のリーダーとしてオフライン・テレビメディア・アウトバウンドを主体としたクライアント支援に従事。21年より、オフラインメディアチームのマネージャー就任。



**中川 翔伍(なかがわ しょうご)**  
弁護士法人 丸の内ソレイユ法律事務所 弁護士

- ・講演テーマ:定期購入の解約トラブル徹底防止！～特商法改正を踏まえた対応を弁護士が解説～
- ・講演内容:EC企業が知るべき法律関係について、弁護士が解説いたします。2020年の特商法改正で、定期購入についての解約トラブル防止の動きが出ているなか、法令順守を前提としながらもどのようにサービスを訴求するかを、事例を交えて講演します。

**-経歴-**

平成27年より弁護士法人丸の内ソレイユ法律事務所入所、現在に至る。山村学園短期大学子ども学科非常勤講師。文部科学省大臣官房省改革推進・コンプライアンス室コンプライアンスチーム支援メンバー。



**津本海(つもと かい)**  
株式会社wevnal BOTCHAN Keeperプロダクトマネージャー

- ・講演テーマ:リピー通販の継続転換率28.5%「解約しやすいのに継続を促す」ブランド体験とは

・講演内容:解約者数の削減は、LTV改善に繋がります。しかし、解約しづらいUXはクレームやブランドイメージ棄損に繋がります。リピー通販事業者が抱えるこのジレンマ。この解決には「解約しやすいのに継続を促す」というUI・UXの実現が必要になります。ここではこの「お客様に不快な思いをさせずに解約を促す」ブランド体験を実現し、平均継続転換率28.5%にまで引き上げる方法論をご紹介します。

**-経歴-**

1995年栃木県生まれ。東京大学大学院在学中、日本ディープリンング協会エンジニア資格を取得し、フリーランスエンジニアとしてスタートアップの事業開発などに従事。大学院卒業後、株式会社wevnalに新卒入社。BXプロダクト開発部にて新規事業開発を行う。現在では、リピー通販の継続率を引き上げLTV向上に貢献するチャットフォームサービス BOTCHAN Keeper のプロダクトマネージャーを務める。

**■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)

E-mail: [nissen-koho@nissen.co.jp](mailto:nissen-koho@nissen.co.jp)