

報道関係各位

【単品リピート通販事業の売上・LTV最大化ウェビナー】 年商100億円を突破するための成功事例・トレンド共有会 ライブ配信 2022年1月12日(水) 13時00分～

【1月12日(水) 13:00開催@Zoom】

単品リピート通販事業の売上・LTV最大化ウェビナー ～年商100億円を突破するための成功事例・トレンド共有会～

JF JFRONTIER



nissen, BTOB



SCINABLE



樹氷の森 法律事務所
FOREST RIME LAW OFFICE



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1月12日(水)13時00分より、EC・通販事業者向けに、ジェイフロンティア株式会社(本社:東京都渋谷区、代表取締役社長:中村 篤弘)、株式会社シナブル(本社:東京都豊島区、代表取締役社長:小林 裕紀)樹氷の森法律事務所(本社:山形県山形市、代表者:細江 大樹)との共催で、「単品リピート通販事業の売上・LTV最大化ウェビナー」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://jfrontier.mk6- robo.com/pages/webinar-20210112-nissen/>

●このような事業者様におすすめのウェビナーです

- ✓ 通販×キャスティングの効果について知りたい方
- ✓ 消費者の信頼を得る広告施策に興味がある方
- ✓ 中国でもリピーターを増やしていきたい方
- ✓ 投資を最小限に抑えて中国市場でテスト販売してみたい方
- ✓ 自社のCRMを見直したい方
- ✓ MAでどんなことができるのかを知りたい方
- ✓ 自社の商品やサービスの宣伝・販促にSNSを利用している方
- ✓ SNS・ECサイトを活用して企業のブランディング・プロモーションを行っている方

これまで数多くのEC・通販会社を幅広く支援してきた4社が、EC事業の戦略・ノウハウについて無料でお届けするウェビナーです。健康食品・化粧品などのヘルスケア商品カテゴリをメインに、売上・LTVを最大化させるノウハウ・最新事例を多数ご用意いたしました。

視聴後すぐに実践できるノウハウとして、皆様から大好評をいただいております本ウェビナーを是非ご視聴いただき、売上拡大のためのヒントにいただければ幸いです。

■開催概要

ライブ配信

開催日時：2022年1月12日(水) 13:00~15:30頃終了予定

参加費：無料

応募締切：2022年1月11日(火) 17:00

■セミナー内容

【第1部】13:00~13:30

ジェイフロンティア株式会社『単品通販で年商100億円を目指す事業主側の戦略』

【第2部】13:30~14:00

株式会社ニッセン『注目されている中国ソーシャルECとは』

【第3部】14:00~14:30

株式会社シナブル『単品通販・定期通販のCRM分析・施策のポイント』

【第4部】14:30~15:00

樹水の森法律事務所『SNS、Eコマースにおける風評被害対策～法的対応を弁護士が解説～』

【第5部】15:00~15:30

質疑応答・個別相談時間

- 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5分前の【12:55】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://jfrontier.mk6-robo.com/pages/webinar-20210112-nissen/>

■登壇者紹介



吉田 雄亮(よしだ ゆうすけ)

ジェイフロンティア株式会社 ヘルスケアマーケティング事業本部 本部長

・講演テーマ: 単品通販で年商100億円を目指す事業主側の戦略

・講演内容: 自社通販の実績をノウハウを元に、単品通販で年商100億円を目指す事業主側の戦略を大公開します。

- 経歴 -

滋賀県大津市出身。大阪モード学園卒業後、関西のファッション雑誌『カジカジ』の広告営業主任を経て、web制作会社のサイクロプスで制作ディレクター・営業部長を経験。

トランスコスモスに入社後はアカウントエグゼクティブ課長として、健康食品メーカーなど主に通販クライアントのWebプロモーション・制作・運用・システム案件に携わる。通販業界に特化したいという思いから売れるネット広告社に入社。コンサルティング部の責任者としてプレイヤー、マネージメントをしながら取締役COOを歴任。未整備な部分の多いベンチャー組織の体制整備、並びにクライアントへの提供価値最大化を目指した仕組み作りなど経営者としての目線を持ちながら多岐に渡る領域のマネジメントに従事。

ECのスペシャリストから、通販のジェネラリストを目指すべく、2019年にジェイフロンティア ヘルスケアマーケティング事業本部にJOIN。通販業界における支援側、事業主側の両視点を持ち合わせ、通販事業主をサポートしていく。



深尾 吉男(ふかお よしお)

株式会社ニッセン BtoB事業本部 中国越境EC支援担当

- ・講演テーマ:注目されている中国ソーシャルECとは
- ・講演内容:年々消費が拡大している中国では、日本製品へのニーズは依然高く、昨今多くの企業が販路拡大の為に中国マーケットに進出しています。中でも中国大手ECモールが台頭し、その勢いはとどまることがありません。新たな勢力としてのソーシャルECと大手モールを比較し、中国における越境ECの戦略を考えていきます。

-経歴-

ニッセン入社後、メディア、企画、テレマ、物流とEC・通販に不可欠なソリューションやプロダクトの開発、マネジメントを経験。幅広い知識を有し、クライアントの課題解決に奔走。現在は、新たに中国越境EC支援に従事。取引先の中国販路拡大を支援している。



曾川 雅史(そがわ まさふみ)

株式会社シナブル クライアントコミュニケーション&マーケティング部 部長

- ・講演テーマ:単品通販・定期通販のCRM分析・施策のポイント
- ・講演内容:顧客数が増えてくると、継続・クロスセル・アップセルなどの課題が出てきます。今回は単品通販・定期通販におけるCRM分析の基本的なポイントや施策のポイントを事例を交えてご紹介します。

-経歴-

クラウドCRMベンダーにて法人営業でトップセールスを達成後、同社のWebマーケティングを担当し、子会社にて広告事業の立ち上げに奔走。その後2年の個人事業主期間を経て、Webコンサルティング会社へ入社。大手企業への法人営業に従事。2020年シナブル入社。これまでの経験を活かし、施策の自動化をベースとしたEC売上向上を支援している。



細江 大樹(ほそえ たいき)

樹氷の森法律事務所

- ・講演テーマ:SNS、Eコマースにおける風評被害対策～法的対応を弁護士が解説～
- ・講演内容:SNSやECサイトは、ネット社会においては販促のため非常に重要なツールですが、消費者から批判的な投稿がされ炎上するリスクと隣り合わせです。インターネット上での風評被害対策を専門とする弁護士が、炎上リスクを可能な限り回避するための事前の対策、仮に炎上してしまった場合にとり得る事後の対策等について、関連する法制度や事例を交えて解説致します。

-経歴-

2010年12月、弁護士登録(山形県弁護士会)。2015年4月～2021年3月に山形市消費生活審議会委員、2018年4月～2020年3月に山形県弁護士会副会長を務める。2019年1月に独立開業し、山形市にて「樹氷の森法律事務所」を開業する。現在、山形県よろず支援拠点(山形県企業振興公社)登録専門家、山形県消費生活審議会委員を務める。

<<詳細・お申し込みはこちら>>

<https://jfrontier.mk6-robo.com/pages/webinar-20210112-nissen/>

■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