

【EC、D2C マーケター必見！】アフィリエイト広告からの脱却 新たな販路で新規ユーザーを獲得する為の施策と CRM

～ 1月26日(水) 16:00～17:30 開催、無料オンラインセミナーに取締役 萩原がゲスト登壇 SNS×決済×CRM で SNS マーケティングのトレンドを語る ～

インフルエンサーマーケティング事業を展開する LIDDELL 株式会社（本社：東京都港区、代表取締役：福田 晃一、以下リデル）は、株式会社 E-Grant（東京都港区 代表取締役 CEO：向 徹、代表取締役 COO 北川 健太郎、以下：イーグラント）が 2022 年 1 月 26 日(水) 16:00～17:30 に開催する無料オンラインセミナー「アフィリエイト広告からの脱却 新たな販路で新規ユーザーを獲得する為の施策と CRM」に、リデル 取締役 萩原 雄太がゲスト登壇し「SNS のトレンドの成功事例を元に本当に売れる方法 インフルエンサーマーケティングを数値化させて PDCA を回す方法」をテーマに語ります。

通販CRM ラボ オンラインセミナー

アフィリエイト広告からの脱却 新たな販路で新規ユーザーを 獲得する為の施策と CRM

SNS×決済×CRM

2022 01.26 水 16:00 - 17:30
※お申込みを頂くと2週間アーカイブ視聴可能



LIDDELL株式会社
取締役
萩原 雄太



SBペイメントサービス株式会社
営業3部1課 課長
中村 元



株式会社E-Grant
マーケティング部
部長
榎 佳祐

■スマートフォン経由の EC 市場、2021 年、10 兆 515 億円に拡大、前年比 16.6%増。

EC・D2C 市場におけるスマートフォン利用率が年々増加傾向にあり、SNS を使った新規獲得が当たり前前の時代になってまいりました。今後も同市場でのインフルエンサーの活躍が注目されます。

BtoC/EC 専用 CRM ツール「うちでのこづち」を提供するイーグラントは、「通販 CRM ラボ オンラインセミナー」を開催し、EC・通販業界の様々な情報について発信しています。

リデル 取締役 萩原 雄太がゲストスピーカーとして同オンラインセミナーに登壇し、EC 市場の課題である SNS やインフルエンサーを活用した新規ユーザーの獲得方法から、お客様と長くお付き合いを続けていくためにどのような対策ができるのかなどをイーグラント、SB ペイメントサービス株式会社とともに解説致します。

■オンラインセミナー概要

- ・タイトル：アフィリエイト広告からの脱却
新たな販路で新規ユーザーを獲得する為の施策と CRM
- ・日時：2022年1月26日(水) 16:00~17:30
※ 終了時間が前後することがございます
- ・プログラム：
 - 第一部：SNS のトレンドの成功事例を元に本当に売れる方法
インフルエンサーマーケティングを数値化させて PDCA を回す方法
LIDDELL 株式会社 取締役 萩原 雄太 氏
 - 第二部：決済データやアンケートに基づき EC サイトに最適な決済手段について解説
SB ペイメントサービス株式会社 営業 3 部 1 課 課長 中村 元 氏
 - 第三部：成長 EC 通販企業が必ず行う！確実に「顧客 LTV を引き上げる」CRM ・
リピート施策のポイント
株式会社 E-Grant マーケティング部 部長 兼 事業企画室室長 榎 佳祐 氏
- ・視聴方法：Zoom
※ セミナー前日に視聴用 URL を発行し送付致します。16:00 になりましたらお送りした URL より参加くださいませ。
※ お申込みいただきますと、2 週間アーカイブ視聴が可能です。
- ・参加費：無料
- ・申込方法：申込フォーム（ <https://bit.ly/3feCZq3> ）にて必要事項の記入をお願い致します。
※お申込後の自動返信メールに視聴 URL の記載がございます。

■講師略歴

LIDDELL 株式会社 取締役 萩原 雄太

インフルエンサー・ソーシャルメディアを基軸とし、「共感」をゴールとしたマーケティング戦略を構築から実行まで一気通貫して支援。さまざまな業界の課題に対して多くの成功実績を誇る。

SB ペイメントサービス株式会社 営業 3 部 1 課 課長 中村 元

web 広告の企画開発を経て、2012 年 SB ペイメントサービスに入社。

決済サービスの新規開拓営業に携わり、2019年4月よりECカートベンダーとのアライアンス責任者に着任し現在に至る。自身の経験を活かし、決済視点のみならず、マーケティングから業務システムまで多岐にわたったポイントでの営業活動を推進している。

株式会社 E-Grant マーケティング部 部長 榎 佳祐

2010年より国内大手プラットフォームで500社以上のコンサルタントを行い、その後日系企業の中国国内・越境ECのEC支援会社で日系企業の中国マーケティング支援に従事。現在はCRM支援ツール「うちでのこづち」を運営するE-Grantでツールだけでなく、全体のマーケティング戦略の立案実行を行っている。越境・モール・自社と、ECにおける様々な業態での支援を行ってきた経験を武器に、様々な課題を持っているクライアントの相談役にも携わる。

【お問い合わせ】

リデル株式会社

担当： 貫（ぬき）

メール： pr@liddell.tokyo

電話：03-6432-9806

[LIDDELL INFLUENCER WORKSPACE / LIW：SNS 課題を数値化し、効率的に解決できるワークスペース]

URL： <https://service.liddell.tokyo/>

[「VINYL MUSEUM（ビニールミュージアム）：共感型フォトジェニック・アート展」]

URL： <http://vinyl-museum.com/>

Instagram： https://www.instagram.com/vinyl_museum/

[福田 晃一代表取締役 CEO 書籍]

「影響力を数値化 ヒットを生み出す“共感マーケティング”のすすめ」

著者名：福田 晃一 発行：日経 BP 社/発売：日経 BP マーケティング

定価：本体 1,500 円+税

ISBN：9784296101313

<Amazon 購入ページ>

<https://www.amazon.co.jp/dp/4296101315/>

[インフルエンサーアワードジャパン：インフルエンサーの感性や才能を応援し、その影響を称える。]

第6回IAJ特設サイト：<https://lp.spirit-japan.com/iaj/2021/>

[企業情報]

会社名：リデル株式会社/LIDDELL Inc.

代表者：代表取締役 CEO 福田 晃一

本社：東京都港区赤坂 9-7-1 ミッドタウン・タワー12F

事業内容：(1) インフルエンサーマーケティングプラットフォームの運営
(2) SNS・インフルエンサーマーケティング支援
(3) 各種マーケティングツールの提供

コーポレート URL：<https://liddell.tokyo/>

採用に関して：<https://www.wantedly.com/companies/liddell/>

【本件に関する報道関係のお問合せ】

リデル株式会社 担当：貫（ぬき）

メール：pr@liddell.tokyo

電話：03-6432-9806