

オプティマイザー、プロのWEBマーケターが教える 今さら聞けないEC事業成功のための最新WEB施策セミナーを開催

～EC運営の効率化・売上アップを目指す法人向けに全3回のシリーズセミナーを開催～

株式会社オプティマイザー（本社：東京都港区 代表取締役：田川 周作）は、EC・通販事業者を対象とした、EC戦略を考えるための基本ノウハウ、SNS広告を核としたデジタルマーケティング活用などを学ぶ全3回シリーズセミナーの第1回目を2017年10月26日（木）17時より東京・赤坂で開催いたします。



【背景】

EC事業者数は年々増加しており、経済産業省の調査結果によると、2016年度の国内BtoC-EC市場は15兆円を突破しました。今後も新規参入による競争の激化が予想されるなか、さらなるEC運営の効率化・売上アップを目指すためには、SNS広告を核としたデジタルマーケティングをいかに活用するかが重要です。

当セミナーは売上・顧客満足度の大幅アップを実現する「仕組み」について、プロのWEBマーケターがわかりやすく解説。LTV（顧客生涯価値）の高い新規顧客（＝自社のファン）を獲得するコツをはじめ、顧客のロイヤルカスタマー化を成功させるための重要ポイントなど、EC・通販事業のマーケティング担当者様が明日から早速試したくなる実践ノウハウを、全3回でお伝えします。

主に通販事業を検討中の方や、すでに通販を実施しているがうまくいかないという方に向けたセミナーとなっております。

【セミナープログラム ～第 1 回 新規掘り起こし編～】

17:00～17:05	司会より挨拶
[第 1 部] 17:05～17:40	<p>EC 担当者なら絶対知っておきたい EC 戦略立案の基本ノウハウを大公開</p> <p>スマートフォンやタブレットの普及によって、消費者は時間や場所を問わずに EC を利用できるようになり、EC 市場は急速な成長を続けています。その中で WEB マーケティングを用いて事業拡大していくことは、必須の戦略です。しかし、施策過多になり"今何をしているのか"、"何が目的であるのか"をつい見失いがちに。「やるべきことがありすぎて、売上を伸ばすための優先順位が決められない」このようなお悩みをたくさんいただきます。そんなときこそ、改めて目標設定や目指すべきところの明確化を行い、着実に売上を伸ばしていくことが重要です。第 1 部では、市場優位性・劣等性の分析による「現状の見える化」をはじめ、ユーザーに刺さる魅力・訴求や競合優位性の見つけ方など「勝ち筋の発掘方法」まで、わかりやすく解説。EC 担当者なら絶対知っておきたい、EC 戦略立案の基本ノウハウを公開します。</p>
[第 2 部] 17:40～18:20	<p>LTV（顧客生涯価値）の高い新規顧客を獲得する仕組みとは</p> <p>売上や顧客満足度をさらにアップするために、「新規顧客の獲得施策」「既存顧客のリピート施策」両方を実施する必要があります。特に新規顧客へのアプローチは、「顧客のロイヤルカスタマー化」その重要なポイントです。そこで、継続的な“ファン”になってもらうための「新規顧客の獲得」施策についてご紹介。潜在層の掘り起こしはもちろん、新規見込み客の獲得方法について、最新の成功事例をもとにすべてお伝えします。</p>
18:20～18:30	質疑応答
18:30	終了

※最新情報をお届けするために、上記内容は一部変更となる場合があります。

【対象】

- ・ EC/通販を実施している事業者様
- ・ 様々な施策を実施しているものの売りが伸びないとお困りの方
- ・ LTV の高い新規顧客（＝自社のファン）を獲得したい方
- ・ リピート売上の強化を図りたい方
- ・ マーケティング効率を高めたい方
- ・ 既存顧客のロイヤリティをさらに向上させたい方

【開催日時】

第1回 2017年10月26日(木) 17:00-18:30 (受付開始 16:40-)

第2回 2017年11月28日(火)

第3回 2017年12月19日(火)

※各セミナーは独立しており、1回のみのご参加でも十分実践いただけます。

※スケジュールは変更になる場合がございます。

【開催場所】

東京都港区元赤坂 1-1-7 オリエント赤坂モートサイドビル 2F

株式会社オプティマイザー セミナールーム

赤坂見付駅 B 番出口より徒歩 2 分

【参加費】

無料

【定員】

25 社 (先着順、1 社につき 3 名様まで)

※本セミナーは広告主様を対象としたセミナーです。同業他社のご参加はご遠慮ください。

【申込方法】

詳細及びお申込は以下の URL からお願いいたします。

<https://www.optimizer.co.jp/events/ec201710>

■ 総参加社数 500 社を誇るオプティマイザー主催「WEB マーケティングセミナー」

お客様に本当に価値のあるサービスを提供するため、WEB マーケティング施策を活用してインターネット情報の「optimize」 = 「最適化」を目指す株式会社オプティマイザーが、WEB マーケッター向けに無料で開催するセミナーです。

WEB マーケティングに関するさまざまなテーマについて、WEB マーケティングのプロの講師より解説。2015 年より毎月開催している各種セミナーは、これまでの総参加社数は 500 社を超えます。

(2017 年 10 月現在)

株式会社オプティマイザーについて (<http://www.optimizer.co.jp/>)

創業 13 年目を迎えた「総合戦略マーケティング・カンパニー」です。最先端の WEB 技術を駆使した「WEB 集客最適化事業」や電力自由化に伴う「エネルギー最適化事業」、米国で人気のアパレルブランド『Mud Pie』日本総代理店や、各国大使館と協力してバイオマス燃料など海外商品の卸売を推進する「海外流通最適化事業」など、企業と生活者を結ぶマーケティング理論を全面的に活かした各種事業を展開。

所在地 : 東京都港区元赤坂 1-1-7 オリエント赤坂モートサイドビル 2F

代表者 : 代表取締役 田川周作

設立 : 2005 年 2 月

事業内容 : WEB 集客最適化事業、エネルギー最適化事業、海外流通最適化事業、情報伝達最適化事業

■ 本リリースに関する報道関係のお問い合わせ

株式会社オプティマイザー 広報担当 下平 めぐみ

TEL : 03-4405-9595 MAIL : press@optimizer.co.jp