

## 9月15日登壇『これからのECビジネス、ファンを作るマーケティングチャットとは』 ネットショップ担当者フォーラム 2022 夏 ～ファンマーケティング Days

株式会社 KDDI エボルバ（本社：東京都新宿区、代表取締役社長：若槻肇、以下 KDDI エボルバ）は、株式会社インプレス主催「ネットショップ担当者フォーラム 2022 夏 ～ファンマーケティング Days」に協賛、9月15日（木）に『ファンを作るマーケティングチャット』をテーマにした講演を行います。

ECビジネスの最新トレンド、ソリューション、ノウハウをもつ企業が集結する本イベントでは、全てのEC事業者の必須課題にある“e コマース売上伸長につなげる新規顧客をリピート顧客に育成し自社ブランドのファンになってもらう”ために、D2C（Direct to Consumer）やサブスク、CRMに焦点をあて、顧客満足と企業利益を継続に高めるEC事業者の取組みを考える場を提供していきます。



“ファンになってもらう”ためのアプローチとなる顧客接点強化の一つに非対面顧客接点（コンタクトセンター）があります。しかし、KDDI エボルバの最新の調査結果では、企業に問合せをすること自体に抵抗を感じる消費者が3割以上存在することが明らかになっています。つまり、これからのECビジネスにおいては、企業からのより能動的なアプローチが重要になります。では、消費者にとってノイズにならず、エンゲージメントにつながるアプローチとはいったいどのようなものなのでしょうか。

### ■ KDDI エボルバ 講演概要

『Web 接客で新規&リピート顧客獲得 ～事例から学ぶ 本当のファンを作るマーケティングチャットとは』と題した KDDI エボルバの講演では、消費者ニーズの分析、考察結果に基づき、非対面顧客接点（コンタクトセンター）でロイヤリティ・エンゲージメントを醸成してLTVを向上させる手段、企業が能動的に消費者にアプローチする手法を紹介いたします。

実践に役立つ具体的な“これからのマーケティングチャット”の在り方と運用ポイントがわかる複数社の成功事例をお持ち帰りいただける講演になっています。ぜひご参加くださいませ。

日程	2022年9月15日（木）15:00～15:40【B1-5】
テーマ	<b>Web 接客で新規&amp;リピート顧客獲得 事例から学ぶ 本当のファンを作るマーケティングチャットとは</b>
講師	KDDI エボルバ 営業本部営業部 グループリーダー 酒井 隼
参加方法	参加形式：オンライン/Zoom（事前登録制 / 参加費無料） 参加申込： <a href="https://netshop.impress.co.jp/event/202209#seminar_B1-5">https://netshop.impress.co.jp/event/202209#seminar_B1-5</a> ※参加申込をいただいたお客さまに、インプレス社よりイベント視聴 URL をメールでお送りします。

「ネットショップ担当者フォーラム 2022 夏」申込はこちらから  
[https://netshop.impress.co.jp/event/202209#seminar\\_B1-5](https://netshop.impress.co.jp/event/202209#seminar_B1-5)

## ■ネットショップ担当者フォーラム 2022 夏 ～ファンマーケティング Days 開催概要

会期	セミナー：2022年9月15日(木) 11:00～17:45／9月16日(金) 11:00～16:45 ネット担 Meetup（オンライン懇親会）：2022年9月15日(木) 18:30～20:30
参加費	セミナー：無料（事前登録制） ネット担 Meetup：無料（事前登録制/EC事業者限定先着100名）
参加対象	<ul style="list-style-type: none"><li>・企業 Web サイトの構築、運営業務を行う方</li><li>・ネットマーケティング、オンライン PR 業務を行う方／Eコマースを運営する方</li><li>・Web 戦略を推進する経営トップ、責任者</li><li>・企業 Web 担当者をサポートする広告会社、制作会社の方</li></ul>
主催	株式会社インプレス ネットショップ担当者フォーラム
イベントサイト	<a href="https://netshop.impress.co.jp/event/202209">https://netshop.impress.co.jp/event/202209</a>

・本リリース本文中の製品名および会社名は、各社の商標または登録商標です。