

報道関係各位

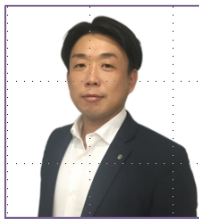
## 【EC・通販・メーカー様向け無料ウェビナー】 売上に直結する顧客コミュニケーションの成功メソッドとは？ ライブ配信 2021年4月13日(火) 15時～

2021.04.13 (火) 15:00～16:20

// 参加費無料

YUIDEA×ニッセン【オンライン開催セミナー (ZOOM)】

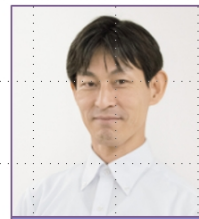
**EC・通販事業者様必見！**  
**売上に直結する顧客コミュニケーションの成功メソッドとは？**



(株)ニッセン 勝見秀康

<第1部>  
テレマーケティングにおける  
月間1万件以上の定期顧客獲得とは

nissen, BTOB



(株)YUIDEA 宮本宜丈

<第2部>  
カスタマーエンゲージメントを  
向上させるWeb施策とは？

YUIDEA

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、2021年4月13日(火)15時より、EC・通販事業者向けに、株式会社YUIDEA(ユイディア)(本社:東京都文京区、代表取締役社長:宮崎美紀)との共催で、「売上に直結する顧客コミュニケーションの成功メソッドとは？」と題したウェビナーを開催いたします。

無料ウェビナー「売上に直結する顧客コミュニケーションの成功メソッドとは？」  
<<詳細・お申し込みはこちら>>

<https://www.nissen.biz/wbn/yuidea.html>

●こんな方におすすめのウェビナーです

- ✓ 新規獲得だけでなく、顧客エンゲージメント向上に課題を感じている方 40代以上の顧客層を増やしていきたい
- ✓ 再訪・ファン化を促すコミュニケーション施策をご検討の方 テストマーケティングのコストを削減したい
- ✓ 新たなプロモーションを常に探している方
- ✓ デジタルシフトに関心のあるマーケティング担当者
- ✓ デジタル以外にも、即効性がありスケールできる施策を探している方

新型コロナウイルスなどの影響で、コミュニケーションの形が多様化し、顧客の消費行動も変化しつつあります。

事業者にとっても、このニューノーマル時代では、マーケティング活動において一層デジタル施策に注力・方針転換する流れが顕著になってきています。

コロナ禍だからこそ、顧客に合わせたより丁寧なコミュニケーションが求められているのではないのでしょうか？

そこで今回は、『EC・通販事業者様必見！売上に直結する顧客コミュニケーションの成功メソッドとは？』と題し、約50年近く培ってきた自社の通信販売のノウハウやインフラを活かし、主にダイレクトマーケティング事業社の支援をしてきたニッセンから「テレマーケティング」について、「食とくらし」を軸に企業のコンテンツ発信に関わってきたYUIDEAから「カスタマーエンゲージメントを向上させるWeb施策」についてお伝えしていきます。

当日は、ニッセンとYUIDEAによる成功事例を交え実績や改善のポイントをご紹介します。  
是非、ご応募お待ちしております。

## ■開催概要

### ライブ配信

開催日時： 2021年4月13日(火) 15:00～16:20

定員： 100名

参加費： 無料

応募締切： 2021年4月12日(月) 17:00

## ■セミナー内容

【オープニング】 15:00～15:05

【第1部】 15:05～15:30

『テレマーケティングにおける月間1万件の定期顧客獲得とは』

講師：株式会社ニッセン BtoB事業本部 テレマーケティングサービス部 アウトバウンドチーム リーダー  
勝見 秀康

【第2部】 15:30～16:00

『カスタマーエンゲージメントを向上させるWeb施策とは？』

講師：株式会社YUIDEA Sales Development Dept. ゼネラルマネージャー  
宮本 宜丈

【質疑応答】 16:00～16:20

### - ご注意 -

※コンサルティング・広告制作・代理店様・同業他社の方の参加は、ご遠慮いただく場合がございます。

※現状お取り扱いいただいている企業様のご参加はご遠慮いただいております。

※定員を超えるお申し込みがあった場合、抽選とさせていただきます。

※プログラムは変更となる場合がございます。

※参加は申込者ご本人様に限らせていただきます。

## ■講師紹介

### 勝見 秀康

株式会社ニッセン

BtoB 事業本部 テレマーケティングサービス部 アウトバウンドチーム リーダー

-経歴-

ニッセン BtoB コールセンターの複数拠点のセンター長を経てセブングループオムニチャネルコールセンターの立ち上げに貢献。コールセンターと営業、双方の経験を持ち、現在は営業リーダーとして主に通販事業社から、BtoB 事業社まで幅広く担当を受け持っている。クライアントへの様々な効率改善、事業拡大に寄与した経験を持つ。



### 宮本 宜丈

株式会社YUIDEA

Sales Development Dept. ゼネラルマネージャー

-経歴-

人材開発・組織開発コンサルティング業界を経て、ドウ・ハウスで大手日用品・家電メーカーや通信業界を中心に 商品開発の為に生活者調査やクチコミプロモーションを、カレンにてCRM 施策の設計と運用支援を行う。その後ナイルでSEO 及びコンテンツ戦略策定の支援。2019 年より YUIDEA において、顧客のマーケティング施策の立案や運用支援を行っている。



無料ウェビナー「売上に直結する顧客コミュニケーションの成功メソッドとは？」  
<<詳細・お申し込みはこちら>>

<https://www.nissen.biz/wbn/yuidea.html>

## ■本件に関するお問合せ先

【ウェビナー『売上に直結する顧客コミュニケーションの成功メソッドとは？』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)

【このニュースリリースに関する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 総務広報部 広報担当 (浪花・野口)

TEL: 075-682-2010 (受付:月～金曜 10時～17時30分) FAX: 075-682-7241 E-mail: [nissen-koho@nissen.co.jp](mailto:nissen-koho@nissen.co.jp)