

報道関係各位

【EC・通販様向け無料ウェビナー】
単品・リピート通販事業の売上・LTVを最大化する
成功事例を無料で共有します！
ライブ配信 2021年8月25日(水) 13時～



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8月25日(水)13時より、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BES(本社:東京都台東区、代表取締役社長:田中千晶)、株式会社VENDIN(本社:東京都墨田区、代表取締役社長:川口ひびき)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」を開催いたします。

無料ウェビナー「単品・リピート通販事業の売上・LTV最大化ウェビナー」

<<詳細・お申し込みはこちら>>

<https://bit.ly/3j2oW8L>

●このような事業者様におすすめのウェビナーです

- ✓ ヒット商品を生み続ける商品開発の秘訣を知りたい方
- ✓ 通販×キャスティングの効果に興味のある方
- ✓ SNSから直接売上増加につなげたい方
- ✓ SNSでどのような施策を打てばいいのかわからない方
- ✓ 即効性がありスケールできる施策を探している方
- ✓ 直定期会員を獲得したい方
- ✓ Web広告の新規獲得効率が悪化していて、新たな販路のチャレンジを検討している方
- ✓ TVショッピングにチャレンジするために何を準備すべきかを知りたい方

コロナ禍においても成長を続けるEC・通販市場。新規参入する企業の数も爆発的に増えています。そのような中、EC・通販事業者に求められることは、確かな効果と信頼性のある商品を消費者に届け続けていくこと。社会に認知されていない良い商品を世の中に送り出し、人々の健康増進と経済の活性化に貢献していくために、EC・通販事業者様の事業拡大のご支援をしていきたいと考えています。

そうした想いから、「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～」を開催することにいたしました。

今回のウェビナーでは、消費者の興味・関心がますます高まっている“健康食品・化粧品などに代表されるヘルスケア商品ジャンル”の事例を多数ご用意いたしました。これまで数多くのEC・通販事業主を幅広く支援してきた4社が展開する戦略・ノウハウについてお届けします。

本ウェビナーは、視聴後すぐに実践できるノウハウを無料で聞くことができると大好評を頂いております。是非ご視聴いただき、事業拡大のためのヒントにいただければ幸いです。

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8月25日(水) 13:00～15:30頃終了予定

参加費： 無料

応募締切： 2021年8月25日(水) 10:00

■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BES 『通販会社がSNSでの販売促進に続々と参入中「知らなきゃ損な」SNSの最新テクニック公開！』

【第3部】 14:00～14:30

株式会社ニッセン 『月間10,000件以上の定期顧客獲得施策とは』

【第4部】 14:30～15:00

VENDIN株式会社『30分で新規顧客の売上1,000万円を実現！TVショッピングの攻略方法とは？』

【第5部】 15:00～15:30

質疑応答

- ご注意 -

※参加用のURLをメールで個別にご案内させていただくため、参加は申込者本人に限ります。

複数名でご参加の場合はお手数ですが、個別でお申し込みくださいませ。

※当セミナーは企業のご担当者様(EC事業者)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。

※プログラムは予告無く変更となる場合がございます。

※Wi-Fi環境など高速通信が可能な電波の良い所でご視聴ください。

※本セミナーは事業が競合企業様のご参加をお断りさせていただく場合がございます。

無料ウェビナー「単品・リピート通販事業の売上・LTV最大化ウェビナー」

<< 詳細・お申し込みはこちら >>

<https://bit.ly/3j2oW8L>

■ 講師紹介

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株式会社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。

田中 千晶(たなか ちあき)

株式会社BES 代表取締役社長

- ・講演テーマ: 通販会社がSNSでの販売促進に続々と参入中「知らなきゃ損な」SNSの最新テクニック公開!
- ・講演内容: SNSを活用して効果をあげるためには、各SNSの特徴をつかみ、戦略を練ることが重要です。今回のセミナーでは他社事例を交えながらSNSの活用方法をご案内いたします。

-経歴-

2009年、大学在学中に会社を設立し、1年半で大手企業、中小企業50社と取引をする。Webプロモーション支援を得意とし、特にSNS活用支援で多くの実績をもつ。2012年から全国各地でセミナーを精力的に実施。シリコンバレーのFacebook本社やTwitter本社へ毎年出向いて直接SNSの最先端情報を仕入れてきている。角川出版社、マイナビ社、技術評論社、翔泳社、インプレス社でマーケティング支援の書籍を6冊出版。連載も7社で行う。自身のラジオ番組、パーソナリティとしても活動し、SNSの最新情報を届けている。

勝見 秀康(かつみ ひでやす)

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

- ・講演テーマ: 月間10,000件以上の定期顧客獲得施策とは
- ・講演内容: CRMに課題がある企業様、会員拡大を目指しておられる企業様に向けてテレマーケティングを活用した定期顧客獲得施策を実際の事例を交えながらご案内いたします。

-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。

川口 ひびき(かわぐち ひびき)

VENDIN株式会社 代表取締役

- ・講演テーマ: 30分で新規顧客の売上1,000万円を実現! TVショッピングの攻略方法とは?
- ・講演内容: TVショッピング市場規模や主要企業、課題のほか、TVショッピング放送までの「最短ルート」を実現するためのノウハウ、TVショッピング放送の実績・トレンド・事例をお伝えいたします。

-経歴-

19歳にて起業。自社スキンケア商品が地上波TV局の瞬間最高売上を更新し、さらには3年連続で総合売上ランキング1位を獲得。2021年には衛星波テレビショッピングチャンネルにて、わずか1年間で12ブランドもの放送立上げに携わる実績を持つ。世界最大級のグローバルピッチコンテストである「スタートアップワールドカップ予選大会」にも出場を果たした。TVショッピング放送を最短ルートで実現できるサービス「VENDIN」をジェイフロンティア株式会社と共同で開発・リリース。「VENDIN」の拡販・営業を行いながら、EC・通販事業を展開するすべてのメーカーに対してTVショッピングという手法で売上の拡大に貢献している。

■ 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) FAX: 075-682-7241 E-mail: nissen-koho@nissen.co.jp