

## 【EC・リピート通販様向け無料ウェビナー】 ”新規顧客獲得・CRM・休眠顧客復活・EC動画活用”に ついてのCRM×LTV改善のtipsを4社共催でお届け！ ライブ配信 2021年12月14日(火) 16時00分～



nissen, BTOB WISE UP

EC・リピート通販事業における**CRM×LTV改善**のtips 

1. 効果的な**定期会員の獲得**
2. **LTVを最大化**するCRM設計
3. AI活用による**休眠顧客の復活**
4. 売れている**ECの動画活用術**

Collabos CRIWARE

12月14日 (火) LIVE  
16時から18時迄

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12月14日(火)16時00分より、EC・通販事業者向けに、株式会社ワイズアップ(本社:福岡県福岡市、代表取締役社長:町頭 範久)、株式会社コラボス(本社:東京都墨田区、代表取締役社長:茂木 貴雄)株式会社CRI・ミドルウェア(本社:東京都渋谷区、代表取締役社長:押見正雄)との共催で、「EC・リピート通販事業における”CRM×LTV改善のtips”」と題したウェビナーを開催いたします。

<<詳細・お申し込みはこちら>>  
<https://www.nissen.biz/column/2635/?req=weby9>

●このような事業者様におすすめのウェビナーです

- ✓ 新規会員獲得のマーケティングに課題がある
- ✓ 即効性がありスケールできる施策を探している
- ✓ 定期の継続率改善にお悩みの方
- ✓ LINE公式アカウントのCRM活用にお悩みの方
- ✓ AIを使った顧客分析に興味がある方
- ✓ 効率よく休眠顧客復活施策を実施したい方
- ✓ LPのCVRアップの施策を知りたい。
- ✓ 通販での動画マーケティングに興味がある。

## ■開催趣旨

デジタル化の加速によりEC・通販市場が拡大していますが、「自社ECが伸びず、課題に感じている」といった声を数多くいただくようになりました。市場規模が拡大している中、プレイヤーも増え競争は激化しています。「LTVが上がらない」「どのような施策を行えばいいのかわからない」というマーケターやプランナーの方も多いのではないのでしょうか。

本セミナーでは、EC・リピート通販事業における”CRM×LTV改善のtips”と題し、特に、「新たな顧客獲得・ECのCVRの向上」「アクティブ・休眠顧客に対するCRMの改善」といった課題を抱えておられる方へ、少しでも改善のヒントとなるような解決策をニッセン(定期顧客開発)、ワイズアップ(CRM改善)、コラボス(休眠顧客復活)、CRI・ミドルウェア(CVR改善)の4社でお届けします。

EC・通販を成長させるための、定期会員の獲得から継続率の改善、さらには休眠顧客の復活における顧客分析方法や、今やマーケティングやCRMのトレンドになっている動画活用まで、CRM×LTV改善のtipsを盛沢山でお伝えいたします。是非、ご参加ください。

みなさまのEC・通販運営に役立つヒントとなれば幸いです。

※尚、本セミナーは無料で参加できます。お気軽にお申込みいただけますと幸いです。

## ■開催概要

### ライブ配信

開催日時：2021年12月14日(火) 16:00~18:00頃終了予定

参加費：無料

応募締切：2021年12月13日(月) 17:00

## ■セミナー内容

### 【第1部】16:00~16:30

株式会社ニッセン 『月間10,000件以上の定期会員獲得。その手法とは』

### 【第2部】16:30~17:00

株式会社ワイズアップ LTVを最大化させるためのCRMコミュニケーション設計と各媒体の使い方』

### 【第3部】17:00~17:30

株式会社コラボス 『休眠顧客を復活させるAI顧客分析の3step』

### 【第4部】17:30~18:00

株式会社CRI・ミドルウェア 『動画を使ってCVR 300% アップ！売れているECの動画活用術を大公開』

- ご注意 -

『Zoom』でのオンライン配信

※お申し込みいただいた後、申込確定メールにて視聴用ZoomURLを送信します。

※当日、開始時刻の10分前の【15:50】にURLをクリックしてご参加ください。

※参加は申込者本人に限ります。

※当セミナーは企業のご担当者様(EC事業者様)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。

※お申込時のお客様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。

※また、事業が競合する方からのお申込み及び資料提供をお断りさせて頂く場合がございます。あらかじめご了承ください。

※定員を超えるお申し込みがあった場合、先着順となります。

※プログラムは予告なく変更となる場合がございます。

## ■登壇者紹介

### 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 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。

## 石原 大基(いしはら だいき)

株式会社ワイズアップ マーケティング部

・講演テーマ:LTVを最大化させるためのCRMコミュニケーション設計と各媒体の使い方

・講演内容:CRMについて、最新の事例を用いて話をさせていただきます。

- ・定期への引き上げ～ロイヤル顧客に顧客育成していくためのコミュニケーション設計のコツとは！
- ・定期継続率改善のための顧客分析方法～改善の鍵は「定期顧客の継続理由」にある！～
- ・最新のCRMプロモーション事例～LINE×同梱物×メルマガを活用した伝わるストーリー設計～

-経歴-

株式会社ワイズアップ入社後、化粧品や健康食品を中心とした通販事業者のCRM改善支援に従事。主に、同梱物やDMメルマガ、LINE公式アカウントを活用したコミュニケーション設計を提案。特にユーザーの心理に沿ったコミュニケーション設計を得意とし、数々の通販事業者のLTVに貢献する。

通販エキスパート検定一級保有(認定番号:AC11521081)

## 三ノ宮 聖弘(さんのみや としひろ)

株式会社コラボス QICOO部

・講演テーマ:休眠顧客を復活させるAI顧客分析の3step

・講演内容:本セミナーでは、効率のよい休眠顧客掘り起こし施策を行う上で必要になる顧客分析について、データ整備からデータ解析までの手順を丁寧に解説させていただきます。

- STEP1 データベースの整備
- STEP2 グラフ化・予測分析
- STEP3 データを活用した施策の設計

-経歴-

クラウド型CTI、CRM等コールセンターシステムの販路拡大を促進するため新規営業を経験し、現在は、AI解析サービス「GOLDENLIST」や新規事業のセールスを担当している。

## 管野 将太(すがの しょうた)

株式会社CRI・ミドルウェア 動画コンサルタント

・講演テーマ:【CVR 3倍！売上8倍！】動画を使った売上アップ！最新の動画活用事例をご紹介します

・講演内容:動画を使ったECの売上アップをテーマに、BEAMS、トイズラズなどの大手ECサイトや、再春館製菓所、アデランスのブランドサイトなど700社以上が導入する動画ソリューション<CRI LiveAct®>を持つ、「CRI・ミドルウェア」が最新の動画活用事例を紹介します。

-経歴-

大手通信会社でWeb番組のディレクターを経験したのち、プロデューサーとして多くの動画や番組制作を行う。

2015年 株式会社LOCUS 入社。営業として企業の動画マーケティングを支援。

2019年 CRI・ミドルウェア 入社。動画コンサルタントとして、700社以上が導入している動画ソリューション「LiveAct® PRO」の導入、活用の提案を行なっている。

<<詳細・お申し込みはこちら>>

<https://www.nissen.biz/column/2635/?req=weby9>

### ■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)

E-mail: [nissen-koho@nissen.co.jp](mailto:nissen-koho@nissen.co.jp)