

【無料セミナー開催のお知らせ】2012年2月3日（金）東京・銀座開催

売れてる会社はこうしている！インターネット通販講座セミナー

高機能メール配信システムを提供する株式会社エイジア（本社：東京都品川区、代表取締役：美濃 和男、以下エイジア）は、ダイレクトマーケティング分野に強みを持つ広告代理店である株式会社新東通信（本社：愛知県名古屋市、代表取締役社長：梅村 正直、以下新東通信）と、2012年2月3日（金）に「売れてる会社はこうしている！インターネット通販講座」と題したセミナーを東京・銀座にて開催いたします。

◆『売れてる会社はこうしている！インターネット通販講座』セミナーについて◆

ダイレクトマーケティング分野に強みを持つ広告会社・株式会社新東通信と、多くの大手ネット通販企業のメールマーケティングを支援してきた株式会社エイジアが、ネット通販における新規顧客の獲得から顧客育成・リピート促進などについてお話をさせていただくセミナーです。ECにおける売上向上のためのプロモーションや、販促ツールとしてのメールの徹底活用について、事例を交えてご紹介いたします。

インターネット通販の売上向上施策や、顧客とのコミュニケーション施策についてご興味をお持ちの、ネット通販事業のご担当者様にお勧めいたします。

・お申込み → https://www5.webcas.net/form03/pub/branch/20120203_seminar

◆セミナー概要◆

- 【日時】 2012年2月3日（金）15：00～17：00（14：45受付開始）
- 【会場】 新東通信 東京本社 セミナールーム
住所：東京都中央区銀座4-2-15 塚本素山ビル4F
- 【交通】 地下鉄丸ノ内線・日比谷線・銀座線 銀座駅より徒歩1分
JR有楽町線より徒歩5分
- 【定員】 30名様
（事前登録制。競合企業様や個人の方のお申込みはご遠慮いただいております。あらかじめご了承ください）
- 【参加費】 無料
- 【共催】 株式会社新東通信／株式会社エイジア
- 【受講対象者】 インターネット通販（EC）の売上向上をお考えの企業ご担当者様
今後インターネット通販に力を入れていきたい企業のご担当者様

▼お申込みは下記 URL よりお願いいたします▼

https://www5.webcas.net/form03/pub/branch/20120203_seminar

◆プログラム◆

14 : 45～ 開場

15 : 00～15 : 40 第一部 (40 分間)

「インターネット通販成功事例研究」

通販市場において低コストで商品のことをより深く説明でき、24 時間受注できるという長所から売上を急激に伸ばし続けているインターネット通販ですが、その特徴ゆえに競合が多いのも悩みのひとつです。

「成功しているインターネット通販のポイントとは?」、「インターネット通販独自の新規獲得方法・リピート戦略とは?」など、インターネット通販独自のポイントを成功・注目事例をもとに解説します。

講師：株式会社新東通信 ディレクトコミュニケーショングループ
プロデューサー 山田 尚

15:40～16 : 20 第二部 (40 分間)

「集客から CRM まで俯瞰で見るインターネット通販、実戦編」

インターネット通販の最大の強みは、スピード感をもって PDCA サイクルを回せることにありますが、そのためにはインターネット通販の全体像を理解する必要があります。WEB メディア、サイト制作、決済機能、効果測定方法、そして一番重要な CRM まで、多岐に渡って理解する必要があります。今回は実戦で得た経験より、各フェーズにおける重要なポイントをご紹介します。

講師：株式会社新東通信
インタラクティブコミュニケーショングループ 高橋 正木

16:20～17 : 00 第三部 (40 分間)

「いまさら聞けない、ここまでできる！ メールマーケティング徹底活用法」

ネット通販において、お客様を育成し、継続的に売上を上げるために重要なのがメールマーケティングです。メール販促の成果を上げるためには、仕組み作りや戦略策定は欠かせません。本セミナーでは、スマートフォン等最新デバイスへの対応も踏まえながら「やって当たり前、だけど出来ていない企業が意外と多い」顧客とのメールコミュニケーションの大前提や販促手法について講演いたします。またソーシャルサービスを活用した、最新のマーケティングコミュニケーションツールもご紹介いたします。

講師：株式会社エイジア セールスマーケティンググループ
部長 齋藤 貴司

17 : 00～ 個別相談 (希望者のみ)

◆主催企業について◆

■株式会社新東通信

事業内容 創業以来「おもしろ集団」を企業理念として掲げ、今年で 39 年目を迎える広告会社。コミュニケーション活動全般を活動領域として捉え、“Be Sharp!”をスローガンに、専門性の高い分野と手法にこだわり活動を続けている。効率的なリスト獲得等、ダイレクトマーケティング分野に関わる広告・販促施策に強みを持つ。名古屋・東京に本社。

URL <http://www.shinto-tsushin.co.jp/>

■株式会社エイジア

事業内容 1,600社以上の導入実績を持つ統合 CRM システム「WEB CAS」シリーズの提供をコアに、ウェブサイトおよび企業業務システムの受託開発、ウェブサイトの企画・制作等を行う、インターネットマーケティングソリューションカンパニー。「WEB CAS」シリーズは高機能メール配信システム (<http://webcas.azia.jp/email/>) をはじめ、Web アンケートシステム、メール共有管理システムを有し、それらがシームレスに連携しながら企業・顧客間の円滑なコミュニケーションを実現します。

URL <http://www.azia.jp/>

●本リリース・セミナーに関するお問合せ

株式会社エイジア セミナー事務局 玉田

TEL: 03-6672-6788 / Mail: webinfo@azia.jp

以上
