

## 共催セミナー「B カート ASP × E-Grant × GMO ペイメントゲートウェイ」の 3 社が語る。最新事例から学ぶ BtoB マーケティングの手法を大公開（1/20）

BtoB 専用 EC サイト構築パッケージ「B カート ASP」を提供する株式会社 Dai（本社：京都市下京区、代表取締役：木脇和政）と、EC・通販専用 CRM ツール「うちでのこづち」を提供する株式会社 E-Grant（本社：東京都港区、代表取締役：向徹）と、通販・EC サイトなどにクレジットカード等の決済代行サービス提供する GMO ペイメントゲートウェイ株式会社（本社：東京都渋谷区、代表取締役社長：相浦一成）が、BtoB マーケティングを成功させるために必要な 3 つの手法を公開するセミナーを、2016 年 1 月 20 日（水）に東京 渋谷クロスターで開催します。

本セミナーでは、BtoB マーケティングで今後のキーワードとなる「B2B コマース」に関して、最新のデータを踏まえたうえで、カート・CRM・決済の視点から必要な施策や実際の活用・成功事例を公開いたします。

<こんな方におすすめです>

- ・ BtoB コマースの最新事例を知りたい
- ・ 何故いま BtoB コマースに参入するべきなのか知りたい
- ・ BtoB コマースでリピート顧客がなぜ重要なのか知りたい
- ・ BtoB コマース企業の決済事情について知りたい
- ・ BtoB マーケティングの次の一手を打ちたい

最新事例から学ぶ

2016年  
1月20日(水)

東京  
渋谷クロスター

# BtoBマーケティング 「3つの手法」大公開セミナー

具体的な  
事例でご紹介



GMO PAYMENT GATEWAY



---

## BtoB マーケティング「3 つの手法」大公開セミナー

---

【開催日】 2016 年 1 月 20 日（水）  
【開催時間】 14 : 00～16 : 30（受付け 13 : 30～）  
【開催場所】 渋谷クロスター32 階 C T カンファレンスルーム  
【募集人数】 30 名（先着順）  
【料金】 無料  
【詳細/申込み】 <https://bcart.jp/seminar/b2b160120/>

### 《プログラム》

#### 【第 1 部】

---

##### ■ 失敗しない BtoB コマースのはじめ方

- ・BtoB-EC の圧倒的な市場規模とその特徴を解説
- ・何故いま BtoB コマースに参入するべきなのか？
- ・運営実績 No. 1 「B カート ASP」とは？
- ・BtoB コマース企業 200 社から見たケース別導入事例

株式会社 Dai  
営業統括マネージャー 鵜飼 智史 氏

#### 【第 2 部】

---

##### ■ BtoB コマースにおける成長企業が必ず行う リピート顧客売上（CRM）を拡大させる成功事例

- ・BtoB コマースでリピート顧客がなぜ重要なのか？
- ・リピート顧客からの売上を伸ばしている企業の共通点
- ・リピート顧客活性化（CRM）の具体的な事例のご紹介
- ・コマース企業 200 社が利用する CRM ツール「うちでのこづち」とは？

株式会社 E-Grant  
取締役 COO 北川 健太郎 氏

#### 【第 3 部】

---

##### ■ 成長・成功している BtoB コマース企業のカード決済

企業間取引におけるカード決済が、売り手側と買い手側の双方に  
どんなメリットをもたらすのか、専門のコンサルタントが事例を交えてご説明

GMO ペイメントゲートウェイ株式会社  
イノベーションパートナーズ本部 第 2 営業統括部 松尾 拓也 氏

《参考 URL》

BtoB 専用 EC サイト構築パッケージ「B カート ASP」: <https://bcart.jp/>

顧客分析型の通販 CRM 「うちでのこづち」 :<http://www.uchideno-kozuchi.com/>

クレジットカード等の決済代行サービス「GMO ペイメントゲートウェイ」: <https://www.gmo-pg.com/>

【本件に関するお問い合わせ先】

B カート ASP セミナー事務局 後藤

TEL : 075-361-1171 メール : [info@bcart.co.jp](mailto:info@bcart.co.jp)