

報道関係 各位

2016 年 7 月 26 日

株式会社 Dai

メーカーが売上アップするためにやるべき

3つのポイント公開セミナー

BtoB 専用 EC サイト構築 ASP「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、日本と中国を基盤とした越境 EC 支援・インバウンド支援と開発をてがけるインタセクト・コミュニケーションズ株式会社（本社：東京都千代田区神田、代表取締役社長 譚 玉峰）、ネットショップ向けコンサルティングを行う株式会社バックキャスティングが、「メーカーが売上アップするためにやるべき 3つのポイント公開セミナー」を、2016 年 10 月 6 日（木）に、東京 神田錦町インタセクト・コミュニケーションズ セミナールームにて開催します。



あの売れてる会社は何をやっているのか？EC・BtoB・越境/インバウンド対策からわかる勝ち組企業に共通する要素はなにか？ 当該セミナーでは有名講師にその特徴をかんたん分かりやすく解説していただきます。

<こんな方におすすめです>

- ・ EC サイトで今よりもっと売上をのばしたい
- ・ BtoC の EC サイトはすでに運営しているが、BtoB も始めたいと考えている
- ・ BtoB や EC について勉強したい、越境 EC に興味がある
- ・ Web サイトの成約率が伸びずに、頭を悩ませている

BtoB の EC サイトで売り上げアップ！カート・決済・物流セミナー

【開催日】 2016 年 10 月 6 日（木）

【開催時間】 13：30～17：20（受付開始 13：00～）

【開催場所】 インタセクト・コミュニケーションズ セミナールーム
〒101-0054 東京都千代田区神田錦町三丁目14番地12号 神田錦

【募集人数】 40 名（先着順）

【料金】 無料

【詳細／申込み】 <https://bcart.jp/seminar/b2b20161006/>

【第 1 部】

■高転換率のサイトはこう作れ！効率良く“売上を上げる”サイト育成講座

コンサルタントだけが知っている「売上が上がらない時にまず最初に行う施策」から、商品ページの見せ方、ブランディングに繋がる会社概要ページの作り方など、高転換率で効率よく売上を上げるために必要なサイト作りを、事例サイトを交えてあますところなく大公開いたします。

講師：株式会社バックキャスティング 代表取締役 菅原 渉 氏

【第 2 部】

■EC の波が BtoB にもやってきた！ライバルはすでに始めてる BtoB の EC サイトとは？

流通の垣根は年々下がっており一つの企業が製造、卸、小売をといた複数のチャネルを展開しなければいけない時代になりました。BtoC から始まった E コマースも BtoB の領域に浸透し始めています。メーカーだけじゃない！売れてる会社は始めている。BtoB の EC サイトで押さえておくべきポイントを簡単わかりやすく解説。

講師：株式会社 Dai 営業統括マネージャー 鵜飼 智史 氏

【第 3 部】

■中国向けビジネス最新攻略法（インバウンド、越境 EC）

今が旬の中国人向けビジネス。実際に中国市場で成功している店舗や通販企業はどのようなことをやっているのか、成功事例を用いて、誰でもわかりやすく理解できるように中国向けビジネスの最前線をお伝えします。

○セミナー特典：参加者限定で越境、インバウンド事業の無料診断をいたします。

講師：インタセクト・コミュニケーションズ株式会社 営業統括部 道明 翔太 氏

「B カート ASP」： <https://bcart.jp/>

B カート ASP は、BtoB 取引を前提として開発された、BtoB のための EC サイト構築サービスです。

BtoB 専用だから、BtoC 向けのショッピングカートシステムでは対応が難しい複雑な取引条件やシステム要件にも対応し、システムのスクラッチ開発・カスタマイズではネックとなる開発コストや納期といったリスクも、ASP サービスだから最小に抑えることができます。



株式会社 Dai

代表取締役：木脇 和政

所在地：京都府京都市下京区二帖半敷町 646

ダイマルヤ四条烏丸ビル 5F

設立：平成 6 年 9 月 1 日

URL： <https://dai.co.jp>

プレスリリースに関するお問い合わせ先

B カート ASP 事業部 ：後藤

メール： info@bcart.co.jp

サービスに関するお問合せ

B カート ASP サポートセンター

E-mail: support@bcart.jp

TEL: 075-361-1171