



**2017 年 3 月 15 日（水）【東京】**  
**創業 10 周年記念企画 2017 年 E C どう攻める？E コマース新戦略&売れる鉄則**  
**セミナー 開催**

株式会社いつも。（本社：東京都港区、代表取締役社長：坂本守）が、2017 年 3 月 15 日（水）『創業 10 周年記念企画 2017 年 E C どう攻める？E コマース新戦略&売れる鉄則』セミナーを東京にて開催します。本セミナーでは、2020 年を想定した新しい戦略の必要性、アメリカ・中国市場の動向も踏まえた 2017 年の E コマース新戦略をお伝えさせていただきます。

■説明会 開催日時■

2017 年 3 月 15 日（水） 14：00 ～17：00（13:30 開場）

■説明会 概要■

[第 1 部] （約 30 分）

**2017 年 E コマース最新トレンド&新戦略**

**国内モールから中国 EC 戦略まで網羅**

- ・2017 年変革期へ突入、業界最新トレンド
- ・2020 年に向けた E コマース新戦略
- ・アメリカ EC の変化と最先端の動向
- ・日本のモールからオムニチャネルの動向
- ・2017 年事業拡大のための 7 つのキーワード
- ・中国、台湾 EC の最新動向と参入ポイント

[第 2 部] （約 40 分）

**初公開！E コマース新規参入の新モデルと参入事例**

**本格参入に必要なすべての業務の成功事例をお伝えします**

- ・2017 年 E C 新規参入・リニューアルに必要なモデル
- ・【初公開】世界的化粧品メーカーの新規参入事例
- ・立ち上げ、リニューアル時に抑えておくべき指標と運営体制
- ・立ち上げから 6 か月間で行う売上向上策
- ・いつも. 流の新規参入・リニューアルプロジェクト事例
- ・自社サイト、モールにおける多店舗運営メソッド

[第3部] (約40分)

**SOY 受賞店舗が実践中！いつも式. 売れる楽天店の鉄則**

**春夏商戦で着実に売上を伸ばすために外せない実践項目**

- ・ 楽天の繁盛店はみんな実践済！売れるお店の「鉄則」とは
- ・ 検索表示回数の最大化（SEO 対策）の方法
- ・ 各サムネイルのクリック数の最大化の方法
- ・ 購入率がUP！売れるページの条件
- ・ スマホ対策は必須！店舗内回遊対策の方法
- ・ 春夏商戦に向けて繁盛店が実施していること

[セミナー後]

EC新規参入・モール事業拡大に向けた個別相談会

■定員/参加料金■

先着 80 名 / 無料

■会場場所■

御茶ノ水ソラシティ カンファレンスセンター

東京都千代田区神田駿河台 4-6

(JR 中央・総武線 御茶ノ水駅 聖橋口 徒歩 1 分)

■詳細・お申込み■

下記フォームよりお申込みください。

<http://itsumo365.co.jp/sem/category/mall/0315-2.html>

■主催■

[企業名] 株式会社いつも.

[住所]

東京本社：〒106-003 東京都港区六本木 7 丁目 15-7 新六本木ビル 9 階

大阪支社：〒532-0011 大阪府大阪市淀川区西中島 5-6-13 新大阪御幸ビル 6 階

福岡支社：〒810-0004 福岡県福岡市中央区渡辺通 2-4-8 福岡小学館ビル 5 階

沖縄支社：〒900-0006 沖縄県那覇市おもろまち 4 丁目 9-3-1 CRE ビル 4 階

TEL：03-4580-1365 (受付時間 平日 10：00～18：00)

URL：<http://itsumo365.co.jp/>

■本リリースに関するお問い合わせ先■

株式会社いつも. 広報室 鈴木

Mail：[info@itsumo365.co.jp](mailto:info@itsumo365.co.jp)

Tel：03-4580-1365 Fax：03-3475-5677