

Press Release

ネット通販成功請負専門
株式会社いつも.



2017年3月15日（水）【東京】

創業10周年記念企画 2017年ECどう攻める？ECマーケット新戦略&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ECどう攻める？ECマーケット新戦略&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ECマーケット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ECマーケット最新トレンド&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ECマーケット新戦略
- ・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！ECマーケット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EC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

Tel: 03-4580-1365 Fax: 03-3475-5677