

Press Release

ネット通販成功請負専門
株式会社いつも。



2017 年 9 月 5 日（火） 【東京】

EC 大學「楽天鉄則売上アッププログラム短期集中コース」 無料体験説明会 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 9 月 5 日（火）『EC 大學「楽天鉄則売上アッププログラム短期集中コース」 無料体験説明会』を東京にて開催します。このセミナーでは、競合が多い楽天で無駄な施策を行わず効率的に売上を伸ばす方法などを、事例を交えてお伝えいたします。

■セミナー 開催日時■

9 月 5 日（火） 14:00 ～15:30（13:30 開場）

■セミナー 概要■

[第 1 部] （約 90 分）

1. 楽天市場の現状について
2. 【事例公開】楽天店舗で売上を上げている成功事例 1
3. 【事例公開】楽天店舗で売上を上げている成功事例 2
4. 【事例公開】楽天店舗で売上を上げている成功事例 3
5. 経営者が考えるべき中小 EC 企業の戦い方とは
6. 店舗のタイプ別で考える優先順位の付け方とは
7. 縦売り商材の店舗が良くやる失敗とは
8. 横売り商材の店舗が良くやる失敗とは
8. 売上を伸ばすために重要なモデル「自走モデル」とは
9. 秋冬商戦で取り組むべきこととは
10. 優先的に取り組むべき 5 つの施策とは
11. 楽天内でもっとも効果的な検索対策とは
12. 「売れるキーワード」の探し方
13. 回遊性を高めるカテゴリの考え方とは
14. 転換率を上げるスマホサイトの作り方とは
15. ほとんどの店舗が気づいていないスマホサイトの転換率アップ術とは
16. 【特別公開】スーパーセール直後：最初の週末に取り組むべき施策
17. 短期集中で売上を伸ばす EC 大學
「楽天鉄則売上アッププログラム短期集中コース」

[セミナー後]

個別相談会

■定員/参加料金■

先着 13 名

参加費用：無料

■会場場所■

【東京会場】(六本木)

当社の東京オフィス6階セミナールーム

東京都港区六本木 7 丁目 15-7 新六本木ビル6階

【注:6階セミナールームに直接お越しください】

■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/rakuten/0905.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