

Press Release

ネット通販成功請負専門
株式会社いつも。



2017 年 10 月 11 日（水） 【東京】

「売上を上げる」ページづくり、イベント企画、サイト更新の鉄則公開セミナー 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 10 月 11 日（水）『「売上を上げる」ページづくり、イベント企画、サイト更新の鉄則公開セミナー』を東京にて開催します。本セミナーではサイトの更新、制作など知識を詰め込むのではなく、売れている店舗が実施しているノウハウと、店舗運営体制を公開します。

■セミナー 開催日時■

2017 年 10 月 11 日（水）14:00～16:00（13:30 開場）

■セミナー 概要■

[第 1 部] （約 60 分）

1. 取り組み事例 2. 最近のミッション
3. 多いクライアントの悩み
4. 売上が上がらない理由
5. よくある店舗の状況・・・
6. 「やるべきこと」は、優先順位がキモ！
7. 「成功する」施策の実施方法
8. A 店、B 店の差・・・
9. 成功率が高い秘訣
10. 楽天と本店の売り方の違い
11. 店舗の傾向を把握
12. 縦売型店舗の攻め方
13. 横広型店舗の攻め方
14. 横広型店舗の攻め方
15. 楽天の売上アップの公式
16. 売上アップの施策一覧
17. 楽天スーパーセールのポイント
18. 検索表示回数の最大化
19. アクセス数最大化に欠かせないサムネイル制作
20. ワーク
21. サイト内回遊性改善の重要性

[10 分間休憩]

[第 2 部] (約 50 分)

- 22. 売れない店舗の運営体制
- 23. 理想の店舗運営状況とは？
- 24. 経営者の仕事はどこまで？
- 25. よくある課題
- 26. 月商レンジ別店舗課題
- 27. 月商500万円突破までの運営体制
- 28. 月商1000万円突破の運営体制
- 29. 成功店舗の運営体制
- 30. 各店舗の外注状況
- 31. 成功店舗の運営体制
- 32. 各店舗の外注状況

[セミナー後]

個別相談会

■定員/参加料金■

先着 15 名 / 無料

■会場場所■

【東京会場】

TKP ガーデンシティ御茶ノ水

東京都千代田区神田駿河台三丁目 11-1

三井住友海上駿河台新館

(JR 中央線 御茶ノ水駅 聖橋出口 徒歩 4 分)

(東京メトロ丸ノ内線 御茶ノ水駅 1 出口 徒歩 6 分)

(JR 総武線 御茶ノ水駅 聖橋出口 徒歩 4 分)

(都営新宿線 小川町駅 B3b 出口 直結)

(東京メトロ丸ノ内線 淡路町駅 B3b 出口 直結)

(東京メトロ千代田線 新御茶ノ水駅 B3b 出口 直結)

■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/1011-2.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