

Press Release

ネット通販成功請負専門
株式会社いつも。



2017 年 11 月 2 日（木） 【大阪】

楽天で売れるしくみを効率よく作る、いつも. 式楽天 EC 経営セミナー 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 11 月 2 日（木）『楽天で売れるしくみを効率よく作る、いつも. 式楽天 EC 経営セミナー』を大阪にて開催します。このセミナーでは成功ノウハウややるべき施策をお話しさせていただきます。

■セミナー 開催日時■

11 月 2 日（木） 14:00～17:00（13:30 開場）

■セミナー 概要■

[第 1 部] （約 60 分）

1. 2017 年 EC 業界で起きている大きな変化
2. 2017 年楽天市場・カテゴリー別伸び率大公開
3. 来店するお客さんが変わった！変わり続けるユーザー属性
4. 同じ商品ページでも転換率が 3 倍！何故そんな差が生まれたのか。
5. 物流が大混乱。各社、どう対応しているのか。
6. 2018 年、SOY 受賞店舗が何を仕掛けようとしているか。
7. 最先端を進む米国 EC から見る、日本の未来
8. 2017 年伸びた店舗、売上が下がった店舗何が違うのか？
9. 大手の再重要な指標：受注スルー率が鍵
10. それに負けないために月商 1000 万突破を目指す経営者がどのように取り組むべきなのか

[10 分間休憩]

[第 2 部] （約 60 分）

1. 【事例公開】楽天店舗で売上を上げている成功事例 1
2. 【事例公開】楽天店舗で売上を上げている成功事例 2
3. 【事例公開】楽天店舗で売上を上げている成功事例 3
4. 経営者が考えるべき中小 EC 企業の戦い方とは
5. 店舗のタイプ別で考える優先順位の付け方とは
6. 縦売り商材の店舗が良くやる失敗とは
7. 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. 年末商戦で取り組むべき検索対策とは
10. 回遊性を高めるカテゴリーの考え方とは
11. 転換率を上げるスマホサイトの作り方とは
12. 把握すべきスーパーセールの流れとは
13. スーパーセールでやるべき他店が成功している施策事例を公開
14. 6ヶ月間で店舗を成長させ売上を伸ばす鉄則コンサルティングとは

[セミナー後]

個別相談会（自由参加）

■定員/参加料金■

先着 35 名

参加費用：無料

■会場場所■

【大阪会場】

CIVI 研修センター 新大阪東（JR 新大阪駅：東口からすぐ）

大阪市東淀川区東中島 1 丁目 19 番 4 号

新大阪 NLC ビル

（JR 新大阪駅 東口から徒歩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/rakuten/1102.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