

Press Release

ネット通販成功請負専門
株式会社いつも。



2018 年 3 月 14 日(水) 【東京】 自社 EC リニューアル+モール活用戦略セミナー

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、2018 年 3 月 14 日(水)に『自社 EC リニューアル+モール活用戦略セミナー』を東京にて開催します。当セミナーでは、2018 年以降の成長に必要な戦略やサイトリニューアルを含めた事業の見直しに必要なポイントを共有いたします。

■セミナー 開催日時■

3 月 14 日(水) 14:00～17:00(13:30 開場)

■セミナー 概要■

[第 1 部] 株式会社いつも。（約 50 分）

2018 年 EC どう攻める？ 2020 年を見据えた[新]EC 戦略は？

次世代型自社 EC リニューアル+成長モール全部活用で前年 150%以上を実現

- ・地殻変動が起きる世界の EC 動向と日本への影響
- ・アメリカ、中国で起きる EC の近く変動
- ・今、売上と利益を伸ばす EC 事業成長7大キーワードを共有
- ・変革期に対応：次世代型自社 EC モデルとは？
- ・楽天+アマゾン+成長モール全部活用ポイント
- ・メーカー、ブランド保有企業、老舗企業の EC 本格参入事例

[第 2 部] w2 ソリューション株式会社（約 40 分）

平均売上成長率 354%を実現！リピート EC の新モデルへ転換事例

リピートビジネスをシステム面から成長へと導く「リピート PLUS」を活用してリニューアルが増えています。

なぜ今、リピートモデルが見直されているのか？13 年間の自社 EC 構築経験をもとにマーケティングとオペレーションの両面を実現した、単品リピート通販型 EC システム「リピート PLUS」。

サービスの機能と共に、中大規模通販事業者を中心とした成功事例を紹介します。

[第 3 部] ヤマトフィナンシャル株式会社（約 40 分）

メーカー、モノ作り、ブランド商品企業必須

単品通販向けソリューション事例と最新の決済ニーズをご紹介します

- ・化粧品店舗様・サプリメント店舗様の成功事例のご紹介
- ・物流・決済から EC ソリューションへ拡大したヤマトグループが出来るお手伝い
- ・最新の決済ニーズ・市場動向

- ・クロネコヤマトだからできる差別化
- ・オフライン受注において、カード情報非保持化に対応する方法

[第4部] (約30分)

個別相談

■定員/参加料金■

先着40名 / 無料

■会場場所■

【TKP 品川カンファレンスセンター】

東京都港区高輪 3-26-33

京急第10ビル

※ビル1階の掲示板にてセミナーが開催される部屋をご確認ください。

■詳細・お申込み■

下記フォームよりお申込みください。

<https://seminar.itsumo365.co.jp/etc/180314#applyform>

■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：〒530-0011 大阪市北区大深町3-1 グランフロント大阪 ナレッジキャピタル8階

福岡支社：〒812-0013 福岡市博多区博多駅東2-5-28 博多偕成ビル2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