

7/30

EC/通販セミナー

「集客・自動化・顧客育成」で売上拡大

顧客の新規獲得や育成は、ECおよび通販事業者にとっての共通課題です。本セミナーでは、集客手段のWebマーケティングとCPM (Customer Portfolio Management) 分析を活用した顧客育成、その他バックオフィス業務の自動化ツールまで幅広く役立つ情報をご提供します。ご多忙中とは存じますが、お誘い合わせの上、ご参加下さいますようお願い申し上げます。

開催日時 : 2014年7月30日(水) 14:00~17:00

*13:30~受付開始

会場 : 日本システムウェア株式会社
渋谷ITコアビル 東京都渋谷区南平台町1-1

定員 : 20名

*定員に限りがございます。受講者多数の場合は、抽選とさせていただきます。

主催 : 日本システムウェア株式会社

共催 : ビズロボジャパン株式会社、イリイ株式会社

第1部 CMS型のEコマースで業績が上がる仕組みとそのわけ

・14:00~14:45

ECサイトで新規集客するためには検索エンジン対策が重要です。訪問者のニーズとは最新の商品説明や価格であり、O2Oの場合は店舗情報や最新のキャンペーン情報となります。それらの情報を迅速かつ効果的に発信するためにはCMS(コンテンツマネジメントシステム)が欠かせません。昨今のSEOやO2Oに関する話題を交えながら解説します。

講師 : 日本システムウェア(株) 営業統括部 ネットビジネスチーム

第2部 ECのルーチン業務を自動化! 業務自動化ロボット“Biz-Robo!”のご紹介

・14:45~15:30

日本国内70社以上、グローバルで1,000社以上の導入実績がある「Biz-Robo!」。価格調査などの情報収集業務や商品登録・受注計上などのEC業務を代行するほか、企業におけるあらゆる定型業務を自動化し、業務効率化とコスト削減を実現します。「Biz-Robo!」の機能および導入企業での活用状況について、デモンストレーションを交えてご紹介します。

講師 : ビズロボジャパン(株)

第3部 ロイヤルカスタマー育成の秘儀! CTI対応フルフィルメント“Simplex”のご紹介

・15:45~16:30

テレビショッピングで連呼されるフリーダイヤル。ECサイトのトップページにもフリーダイヤルは大きく掲載されています。Webがインフラの「王」となった時代に、何故「電話」なのか? 商品を「買いたい」、「内容を知りたい」という初期衝動は、顧客の行動をどう揺り動かすのか? 通販会社の戦略と顧客の潜在欲求にマッチした「Simplex」をご紹介します。

講師 : イリイ(株)



セミナーお申込み用紙

Web申込 : <https://nsw.smktg.jp/public/seminar/view/156>

Fax申込 : 03-3770-3011

下記に必要事項をご記入の上、お申込みください。
※ 定員となり次第締め切らせていただきます。

締切 2014年7月29日 (火) 18:00

2人以上お申し込みの場合は、コピーし記入していただきますようお願いいたします。

貴社名		ご所属	
ご氏名		お役職	
ご住所	〒 -		
	TEL ()	FAX ()	
E-mail			
今回のセミナーをお知りになったきっかけは、どちらでしょうか。			
<input type="checkbox"/> 当社営業担当からのご案内		<input type="checkbox"/> その他	

【個人情報保護に関して】

利用範囲：今回申し込みいただいたセミナーおよび今後当社の実施するセミナーなどの各種情報ご提供の範囲で利用し、それ以外の目的には利用しません。

第三者への提供：あらかじめご承諾いただいた場合を除き、当社以外（グループ会社も含む）の第三者への提供は行いません。

■ セミナー会場案内

会場 : 日本システムウエア株式会社 渋谷ITコア
東京都渋谷区南平台町1-1
※1階総合受付にお越しください。

アクセス: JR渋谷駅南口より徒歩8分
国道246号沿いセルリアンタワー並び

■ セミナーに関するお問い合わせ

日本システムウエア株式会社
ITソリューション事業本部
営業統括部 第四営業部

TEL 03-3770-0012

E-mail : netbusiness@gw.nsw.co.jp

