

【IT 活用販路拡大セミナー】

売れるEC(ネットショップ)作りと 運営戦略



～効果的なEC運営・買い続けてもらうための仕組みづくり～

日本国内のBtoC-EC(消費者向け電子商取引)の市場規模は、年々拡大しており、競争も激しくなっています。商品やサービスを必要としている多くのお客様に長く届け続けるために欠かせない、3つのポイントをお伝えしていきます。

◆講義内容

- 1, EC サイト(ネットショップ)運営の基礎知識
 - 2, 売上・利益アップ、黒字化に向けた計画づくり
 - 3, 買い続けてもらうための仕組みづくり
- ① 商品づくり・商品ポジション販売ストーリー・通販商品の価格設定の考え方
 - ② 集客づくり・新規客を集める4つの集客パターン
 - ③ 顧客づくり・リピート、ファンにつなげる顧客管理方法
- 4, 定期的な振り返りに必要なEC販売指標
 - 5, まとめ・・・EC通販が長く続くための必要不可欠な3つのポイント(計画づくり・仕組みづくり・振り返り)

日 時

11月15日(火)
14:00～16:00



- ◆会 場 日立商工会議所 4F
茨城県日立市幸町1-21-2
- ◆受講料 会 員 3,000円
非会員 5,000円
- ◆定 員 20名 (定員に達し次第、締め切ります)

講師紹介

こんどう としひろ

近藤 敏弘 氏



RMF Laboratory 代表
リピートファンマーケティング専門家

<プロフィール>

明治大学大学院 グローバルビジネス研究科(経営管理修士)卒業。健康食品、化粧品を中心に、単品リピート型通販企業を支援。主に事業計画策定・運営管理、“長く買い続けてもらう”仕組みづくりに関わる。2020年4月独立。RFM Laboratory 代表、リピートファンマーケティング専門家として活動開始。通販で培った、長く買い続ける顧客づくりのノウハウをもとに、100年続く老舗企業のように、顧客に応援され続ける、愛され続けるような中小企業を増やして元気していきたい想いで活動を展開中。

主催 日立商工会議所 共催 (一社) 日立法人会

11月15日開催『IT 活用販路拡大セミナー』受講申込書

日立商工会議所 行 → FAX:0294-22-0120 申込日(/ /)

事業所名	会員・非会員	T E L
住 所		F A X
参加者名		参加者名

※ご記入いただいた情報は、当所からの各種連絡・情報提供のために利用するほか、セミナー参加者の実態調査・分析のために利用することがあります。