

このような方にオススメ

- ☐ ECモールで成果は出てるが、今後の利益の為に自社サイトを活性化させたい
- ☐ ECモールで成功した売り方で成果が出ない
- ☐ 顧客データの活用方法がいまいち分からない
- ☐ サイトの改善が必要なのはわかるが、優先順位が分からない

アパレル・小売業向け自社EC新規参入セミナー

当日の講座内容

オンライン開催

第1講座	自社ECを取り巻く最新の情報 ・ECビジネスの時流 ・リピーターからの購入を最大化する方法 ・失敗事例から学ぶ売り上げの上げ方
第2講座	なぜ自社ECでの売り上げ確立が重要なのか ・売れるサイトと売れないサイトの集客の違い ・顧客データ活用の最新事例 ・購入単価を増加させるHPの効果的な使い方 ・成功事例紹介
第3講座	本セミナーのまとめ ・自社ECビジネスの成功を導く戦略的アプローチ ・顧客志向のECビジネス構築への具体的な手法

株式会社船井総合研究所 ECソリューションユニット マネージャー **日坂 大起**

株式会社船井総合研究所 アドテック・Webグループ Webソリューションチーム チーフエキスパート **内藤 昌樹**

株式会社船井総合研究所 アドテック・Webグループ Webソリューションチーム チーフエキスパート **内藤 昌樹**

セミナー詳細

開催日時	2024年 8月27日(火)、8月28日(水) 8月29日(木)、8月30日(金)	開催方法	オンライン開催
開催時間	13:00~15:00 (ログイン開始:開始時間30分前~)	お申込み期日	・銀行振込み………開催日6日前まで ・クレジットカード…開催日4日前まで ※祝日や連休により変動する場合がございます。
受講料	一般価格 税抜 5,000円 (税込5,500円) /1名様 会員価格 税抜 4,000円 (税込4,400円) /1名様		

会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン (旧:FUNAIメンバーズPlus) へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

お申込み方法



【QRコードからのお申込み】

右記QRコードからお申込みください。



【PCからのお申込み】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/117307>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) の
右上検索窓に「117307」をご入力し検索ください。



船井総研セミナー事務局

E-mail seminar271@funaisoken.co.jp TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。
※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。

EC新規参入に興味ある方
ECサイトで集客を増やしたい方
自社サイトの現状を把握したい方

ECモールの売り上げに頼らない

自社サイトで売り上げを作る

アパレル・小売業向け 自社EC新規参入 セミナー

EC業界の時流

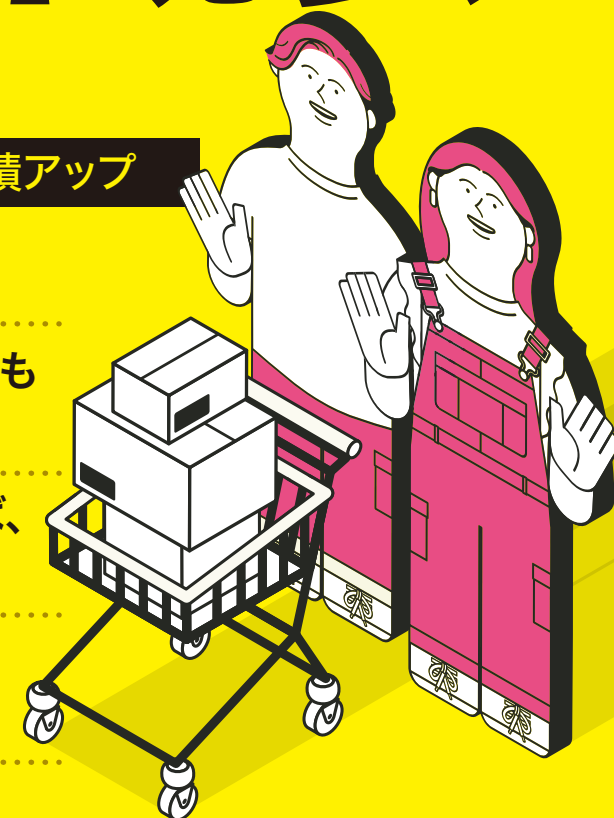
業界問わず

業績アップ

広告の費用対効果

成功事例

- ☐ 今までと同じ方法で集客や商品を増やしても売上が落ちる
- ☐ 効果的なWeb集客の優先順位が間違えば、集客がうまくいかない
- ☐ 広告から優良顧客を増加させるような優良ユーザーを獲得出来ていない



主催

アパレル・小売業向け自社EC新規参入セミナー

カズテナグロスカンパニーをもっと。
Funai Soken

株式会社船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

お問い合わせNo. S117307

当社ホームページからお申込みいただけます。
(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓にお問い合わせ「No.」を入力ください。) →

117307



大手モール脱却、LTVの最大化を実現するには 自社サイトを伸ばすしかない！！



売上**500%**UPした事例

モールのセールに頼らず、 自社ECで月商500万を突破する リピーターづくりとは?!

- ・モールに頼ると都度購入しか増えない
- ・無料登録で会員登録を増やすことが重要
- ・売りたい商品ではなく、売れる商品をとことん売り切る!
- ・年間のリピートで売れると在庫回転率が上がる
- ・楽天、Amazonは入れる商材が決まっているので、
自社ECサイトで効率よく在庫回転率アップ

月商500万円
突破!



モールでは出来ない! 購入しなかったユーザーを 顧客にする方法

- ・広告で顧客別の閲覧履歴を元に再アプローチ
- ・メルマガ・LINE等からキャンペーン情報配信
- ・モールの顧客を自社サイトで生涯顧客に転換



ECサイトで成果が出ないのには理由があります!!

成果の出ていないEC担当者の3大疑問に答えます!

疑問1

- ▶ なぜ商品が良くてブランド認知もあるのにECでは売れないのか?
- ▶ 一方で商品が普通でブランド認知もないのにECで売れまくる商品もあるのはなぜか?

疑問2

- ▶ なぜ大手モールで売れているのに自社サイトで売れないのか?
- ▶ 一方で大手モールで売れていないのに自社サイトで売れている商品もあるのはなぜか?

疑問3

- ▶ なぜ、サイトが古くても売り上げが上がってるECサイトがあるのか?
- ▶ 一方でサイトをリニューアルしても売れないECサイトも多いのか?

具体的な理由については、セミナーにて大公開!