

顧客と絆を深めLTVを130%成長させる自社EC戦略2025

開催日時

2025年9月8日(月)・9月9日(火)・9月10日(水)・9月12日(金)
[13:00~15:00] [13:00~15:00] [13:00~15:00] [13:00~15:00]

ログイン開始

開始時間30分前～

開催場所

オンライン開催

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もございます。

受講料 一般価格 税抜10,000円(税込11,000円)/1名様 会員価格 税抜8,000円(税込8,800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(ID:FUNAIメンバース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/132252>
ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)の右上検索窓に「132252」をご入力検索ください。

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。



お申し込みはこちら

最新経営ノウハウや
成功事例コラムを
メルマガ配信!



メルマガ登録はこちら

セミナー内容

第1講座

顧客理解の基本はファンづくりから始める! 機能価値と情緒価値の高め方

自社ですでにブランドを立ち上げ商売を進めている中で、どのように顧客理解をし、価値を高めていけばよいかかわらないといったケースはございませんか?実際に顧客理解といっても簡単なアンケート回収で終わっているケースが多く、LTV改善や売上アップにつながっていないケースが多々見受けられる中で、成功につながっている事例をご紹介します。

第2講座

顧客理解からファン化させLTV130%アップする事例を大公開!

LTVを最大化するにあたり必要なのは顧客理解です。自社のロイヤルカスタマーがなぜ自社サービスを利用しているのでしょうか?その理由をユーザーインタビューからしっかりと認知認識し、それをもとにカスタマージャーニーマップを構築し、アプローチをおこなっていく必要がございます。

第3講座

自社で始めるファンマーケティングの4ステップ

顧客理解=ファンマーケティングと定義したときに自社でどのように進めればよいのか、4STEPに分けてご説明させていただきます。

講師紹介



株式会社船井総合研究所 DX支援本部 マーケティングイノベーション支援部
ECソリューションユニット マネージャー

日坂 大起

入社以降、リテールビジネスを中心にファッションアパレル/ビューティ関連のコンサルティングに従事。EC領域の横断型での分析/活性化のコンサルティングを得意とし、クライアント内での新規事業における組織活性化、インハウス化の実績を多数持つ。売上規模1億円未満から30億円規模の幅広いレンジでの経験をもと、現在では成長企業の第二本業化に向けた新ブランド/商品開発からのEC参入と中堅規模のECカンパニーへの計画作りを主にサポートしている。



株式会社船井総合研究所 DX支援本部 マーケティングイノベーション支援部
ECソリューションユニット チーフコンサルタント

白藤 睦美

アパレル業界から2012年よりEC事業を行う会社へ転職。楽天市場、Amazon等のモールから自社ECサイトまで、多岐にわたるプラットフォームで店舗運営責任者を歴任。WEBディレクションから経営管理まで幅広く経験し、EC販売事業の上流から下流までを熟知。化粧品D2C事業の立ち上げ、販売戦略実行もリード。2025年、船井総合研究所に入社し、EC運営、OEM開発でクライアント企業の事業成長をサポートする。



株式会社船井総合研究所 DX支援本部 マーケティングイノベーション支援部
ECソリューションユニット リーダー

脇坂 修也

関西学院大学商学部を卒業後、2022年に新卒で船井総合研究所に入社。これまでHP制作やWEB広告といったデジタルマーケティングを通じて、リフォーム会社、皮膚科クリニックの業績アップや効率化、活性化を経験。2023年よりB to B to C向けのEC事業の立ち上げや業績アップ支援を中心に行っております。

明日から始める!
実践的ファンマーケティングのノウハウがここに!

顧客と絆を深めLTVを130%成長させる

自社EC戦略2025セミナー

顧客を「ファン」へ、そして「ブランドの推進力」へ

- ☐ 昨今のクリック単価・広告費の高騰に苦しんでいる…
- ☐ 新規集客はできているが、リピーター獲得がなかなかうまくできていない…
- ☐ ファンはいるものの繋がりを創れておらず顧客離れが着実に起きている…



顧客のインサイトを理解し、
ファン化させることで
LTVを130%UP!

顧客をファンに変える
**実践的ファン
マーケティング!**

主
催



サステナブルな成長を促す
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

顧客と絆を深めLTVを130%成長させる
自社EC戦略2025
お問い合わせNO.S132252

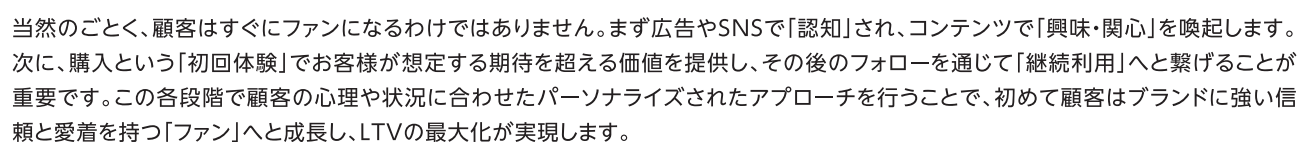


当社ホームページからお申込みいただけます。 船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)右検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。→

132252

なぜ?いまLTV??

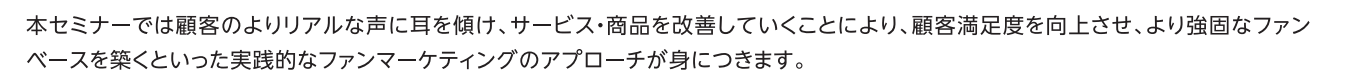
1 ファンになるまでの段階的プロセスを理解する



ファンマーケティンググループ



FRMの4ステップ



- ☐ LTVを向上させたいマーケティング責任者や経営者の方
- ☐ 顧客からの口コミやUGCを増やし
新規顧客獲得コストを削減したい広報・宣伝担当者の方
- ☐ ブランドの競争力を高め、市場での差別化を図りたい
ブランドマネージャーや企画担当者の方
- ☐ 顧客満足度を高め、顧客とのエンゲージメントを深めたい
カスタマーサポート責任者やCRM担当者の方

