

ECサイトを起点とした情報活用のすすめ

— 顧客接点をマーケティングに活用するための方法 —

参加費無料

拝啓 貴社益々ご清栄のこととお慶び申し上げます。

インターネットの普及に伴い発展してきたECサイトも昨今、その役割が大きく変わってきました。ネット上の販売チャネルという役割だけでなく、ビジネスツールとして様々な活用法が見られます。ECサイトは会員情報や購買情報、閲覧履歴といった消費者の行動データを取得することができます。こうした情報を活用することがデジタルマーケティングの第一歩となります。

本セミナーでは、ECサイトを起点として小さくはじめるデジタルマーケティングと題し、消費者の嗜好情報を反映したECサイトでのレコメンドや、販売チャネルに留まらないECサイトの活用法方法、膨大なブログ情報からの消費者分析についてお話しします。ECサイトに対する新たな気付きを得て、自社ECサイトに生かすヒントを持ち帰っていただくことを目的として開催いたします。

ご多用の折とは存じますが、是非ともご参加賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

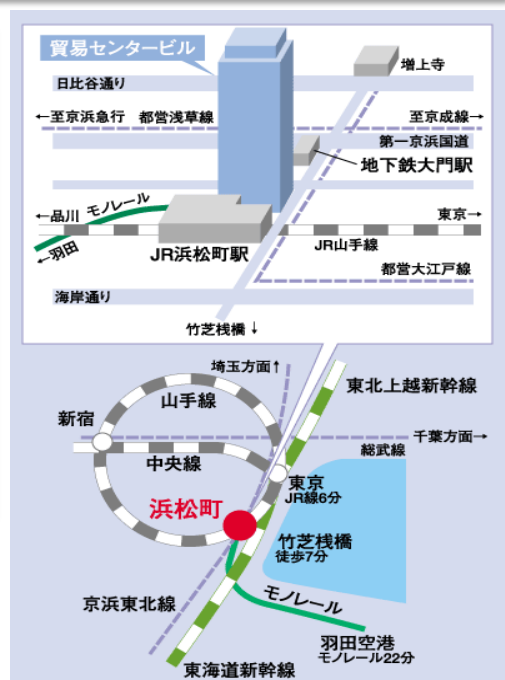
敬具

企業のEC事業部門、デジタルマーケティングご担当部門の方にお勧めです！

ECサイトを起点とした情報活用のすすめ

— 顧客接点をマーケティングに活用するための方法 —

- 開催日 : 2015年11月27日 (金曜)
- 開催時間 : 14:00~16:50 (受付開始13:30~)
- 会場 : 富士通トラस्टッド・クラウド・スクエア
〒105-6125
東京都港区浜松町 2 - 4 - 1
世界貿易センタービル (受付30階)
- 対象 : 企業のEC事業部門、宣伝・広報部門
デジタルマーケティングご担当部門の
マネージャークラスの方、ご担当者様
- 主催 : 富士通株式会社



- JR山手線・京浜東北線/東京モノレール「浜松町駅」より2階コンコースで直結。東京駅から6分、羽田空港から22分
- 都営地下鉄浅草線・大江戸線「大門駅」より地下1階で直結 (B3出口) 浅草から15分、新宿から15分

▼お申込みはこちらから！ (定員：40名) ※定員を超えた場合は抽選とさせていただきます。
http://www.fujitsu.com/jp/web-integration/seminar/20151127.html?ss_ad_code=pmp01

カリキュラム

14:00～14:20 20分	ご挨拶 富士通株式会社
14:20～15:00 40分	ECサイト内の商品レコメンドだけではもったいない レコメンド活用シーンの広がり コンテンツマーケティングにつなげるECサイトの情報活用術 ナビプラス株式会社 セールス&マーケティング部 営業企画グループ リーダー 上仲 徹 氏
15:00～15:10 10分	休憩
15:10～15:50 40分	販売チャネルで終わらせないECサイトの使い方 富士通株式会社 統合商品戦略本部 ビッグデータイニシアティブセンター デジタライゼーション推進部 竹本 秀一 氏
15:50～16:30 40分	顧客アプローチ精度を高める顧客理解の実践 株式会社富士通総研 第一コンサルティング本部 流通・生活サービス事業部 マネジングコンサルタント 安藤 美紀 氏
16:30～16:50 20分	アンケート記入・個別質疑応答・名刺交換

▼お申込みはこちらから！（定員：40名）※定員を超えた場合は抽選とさせていただきます。

http://www.fujitsu.com/jp/web-integration/seminar/20151127.html?ss_ad_code=pmp01

本セミナーに関するお問い合わせ先：

富士通株式会社 統合商品戦略本部 ビッグデータイニシアティブセンター デジタライゼーション推進部

〒105-7123 東京都港区東新橋1-5-2 汐留シティセンター

E-mail : contact-ec@cs.jp.fujitsu.com