



2024年(令和6年)6月26日

【ECのプロ × 大広 無料オンラインセミナー】  
化粧品 CRM のプロが語る！  
顧客起点で LTV 向上 今すぐ実践できる EC 運営の棚卸し  
2024年7月5日(金)13:00 より開催

株式会社 大広(本社:東京都港区、代表取締役社長:泉恭雄)と、『ECのプロ』を運営する株式会社 WUZY(ウージー)(本社:東京都港区、代表取締役:竹中星矢)は共同で、CRM のプロによる無料オンラインセミナーを開催いたします。

【お申し込みはこちら: [www.ecnopro.jp/times/seminar-20240705](http://www.ecnopro.jp/times/seminar-20240705)】

7.5 [FRI] 1PM - 2PM ONLINE 参加無料

ECのプロ × DAIKO 共同開催ウェビナー

化粧品CRMのプロが語る！  
顧客起点でLTV向上  
今すぐ実践できる  
EC運営の棚卸し

石田健太  
CRMトップコンサルタント  
化粧品CRMの専門家

林祥司  
マーケティングディレクター  
ECサイトの運営経験豊富

竹中星矢  
代表取締役  
株式会社WUZY

EC サイト運営事業者の多くは、競合との差別化、自社商品の認知拡大、新規集客に様々な取り組みを行っています。しかし、新規顧客獲得のコストと期間が増大し、集客はますます難しくなっています。この状況で注目されているのが、LTV(ライフタイムバリュー)の向上と CRM(顧客関係管理)の構築です。

本ウェビナーでは、CRM を見直す上で直面する課題と解決策をテーマに、株式会社シロク出身の化粧品 CRM のプロによるセッションと、株式会社大広の CRM プランナー、及び『ECのプロ』を運営する株式会社 WUZY 代表によるディスカッションを行います。LTV の最大化による事業発展を目指す全ての EC 事業者にとって、有益なセミナーですので、ぜひお申し込みください。



### 【ウェビナー概要】

- 開催場所: オンライン
- 開催日時: 2024年7月5日(金)13:00-14:00開催
- お申し込み方法: 事前登録制
- ▼お申し込みはこちら▼

URL: [www.ecnopro.jp/times/seminar-20240705](http://www.ecnopro.jp/times/seminar-20240705)

### 【プログラム(60分)】

- 第1部: LTVを高めるために、企業が陥りがちな罠と解決策(石田 健太)
- 第2部: LTVを高めるためにどこから手をつけるべきか(パネルディスカッション)
- 質疑応答

### 【登壇者】



#### 石田 健太

CRMトップコンサルタント

元株式会社 シロク 化粧品 CRM 責任者。オーガニック系化粧品ブランドの CRM 責任者、成果報酬型代理店で marketer、健康食品事業の責任者を経てフリーランスとして独立。現在は支援者として主に大手メーカーのマーケ、CRM のコンサルティングを行なっている。



#### 林 祥司

株式会社 大広 マーケティングデザイン局 ダイレクトマーケティンググループ所属 CRM プランナー

2014年に大広入社。顧客視点を徹底したコミュニケーションプランニングを担い、顧客の獲得からファン化までのストーリー設計を行っている。



#### 竹中 星矢

株式会社 WUZY(ウージー)代表取締役

連続起業家 / (元) 東京大学大学院情報学環 職員。学生時代に創業した開発会社を7年間運営後、AI スタートアップを共同創業。19年に東京大学大学院 AI 研究室に職員として着任。その後株式会社 WUZY を創業し、EC 業界に対してマーケティングの支援を行う『EC のプロ』をリリース。現在は EC の専門家が 3,500 名以上登録する複業マッチングサービスとしてグロースを目指している。

---

<上記に関するお問い合わせ> 株式会社 大広 戦略広報室

〒105-8658 東京都港区芝 2-14-5 TEL:03-4346-8111 MAIL: info@daiko.co.jp



【主催者概要】

**株式会社 大広**

本社所在地:東京都港区芝 2-14-5

代表取締役社長:泉恭雄

設立:1944年2月28日

ホームページ: <https://www.daiko.co.jp>

**株式会社 WUZY**

本社所在地:東京都港区芝2-14-5 (大広内 6F)

代表取締役:竹中星矢

設立:2019年8月14日

ホームページ: <https://www.wuzy.jp/>