



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】

The banner features a dark purple background with white and pink text. On the left, it says '7.5 [FRI] 1PM - 2PM ONLINE 参加無料'. The main text reads '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', and '今すぐ実践できる EC運営の棚卸し'. Three speakers are shown in circular frames: 石田健太 (CEO of WUZY), 林祥司 (DAIKO), and 竹中星矢 (CEO of Daikō).

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

【プログラム(60分)】

■第1部: LTVを高めるために、企業が陥りがちな罫と解決策(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/>