

ベルシステム24、ECビジネス向けオンラインセミナー「明日から使える売り上げ向上施策とチャットボット・データ活用」を8月23日（水）に開催

～データ分析でアウトバウンド効果を最大化させる売上向上のヒントを解説～

株式会社ベルシステム24（本社：東京都港区、代表取締役 社長執行役員：野田 俊介、以下：当社）は、W2 株式会社、株式会社ヘノブファクトリー、株式会社人々と共同で、EC 通販事業者向け売上向上施策をテーマとした、「明日から使える売り上げ向上施策とチャットボット・データ活用」と題したオンラインセミナーを、8月23日（水）に開催します。



W2 ECサイトの売り上げ改善事例を大公開！

明日から使える売り上げ向上施策と チャットボット・データ活用

第一部	第二部	第三部	第四部
 W2株式会社 マーケティング部 戎井 亮一	 株式会社ヘノブファクトリー 取締役 村瀬 明希	 株式会社人々 日本営業部責任者 山岸 敬	 株式会社ベルシステム24 グループマネージャー 有川 隆一

無料 2023.8.23 (水) 14:00 - 15:30 開催

近年、新規参入企業の増加や顧客の購買行動の多様化により、ECビジネス市場の競争はますます激化し、新規顧客の獲得や既存顧客の維持が今まで以上に難しくなっています。多くの企業が顧客の獲得やLTVの最大化に向けた施策を模索する一方で、顧客のニーズに合わせたECサイトの再設計や運用改善、顧客データの活用などを行うための具体的な手順やアプローチがわからないといった企業が多いのが現状です。

本セミナーでは、このような課題の解消に向け、ECビジネスをサポートする4社より、顧客ニーズにあったECシステムの選定からチャットボットなどの活用による顧客サポート、顧客データを活用したアウトバウンド施策など、売上向上を実現した様々な施策を、成功事例を交えながらご紹介します。

当社からは、社内のデータマーケティング領域における多様なプロジェクトに参画し、データ分析を活かしたマーケティング施策を推進する、第2事業本部 営業企画部 営業開発G グループマネージャーの有川隆一が登壇します。直接の顧客接点を持つ当社の強みを活かし、あらゆるデータを用いた分析から導き出され

た、個客ごとにパーソナライズされた施策による売上拡大化の取り組みについて、具体的な事例を交えてご紹介いたします。

■対象となる方

- ・売上向上施策を検討している事業責任者様
- ・顧客データを保有しているが活用ができていない方
- ・自社 EC の運用設計を見直されたい方

■セミナー概要

- ・日時：2023年8月23日（水）14:00～15:30
- ・会場：オンライン開催（Zoom）
- ・参加費：無料
- ・申込先 URL：https://www.w2solution.co.jp/useful_info_seminar/【ec サイトの売り上げ改善事例を大公開！】-明日/
- ・プログラム：
 - 【第一部】 業界のトレンドやニーズに合わせた EC システム選定のポイント
戒井 亮一氏（W2 株式会社 マーケティング部）
 - 【第二部】 売上 150%UP の店舗で やったこと・やめたこと 4 選
村瀬 明希氏（株式会社ヘノブファクトリー 取締役／WEB コンサルタント）
 - 【第三部】 【導入するだけで実現可能】サイト離脱により取り逃している CV はどれくらい？売上を底上げするチャットボットの活用、導入ステップ
山岸 敬氏（株式会社人々 日本営業部 責任者）
 - 【第四部】 データ分析でアウトバウンド効果を最大化させる売上向上のヒント
有川 隆一（株式会社ベルシステム 24 第 2 事業本部 営業企画部 営業開発 G グループマネージャー）

<登壇者>

戒井 亮一氏（W2 株式会社 マーケティング部）

新卒から一貫して IT 業界に従事。少数精鋭～大手企業様まで様々な業態のクライアントへ提案を実施。パートナー企業も巻き込み、様々な PJ を実現に導く。W2 ジョイン後は、これまでのナレッジを活かし、アライアンス担当として共同事業の企画及び立案に従事している。

村瀬 明希氏（株式会社ヘノブファクトリー 取締役／WEB コンサルタント）

大手プロダクトデザイン企業にてパッケージデザインや広告デザインを手掛けたのち、ウェブの世界へ。持ち前の情報設計スキルにより数多くの企業のサイト改善に貢献。ジャンルを問わずサイト運用、サイトリニューアル等で戦略設計、実行までをまるごとご支援。成果を上げる情報設計に力を入れている。セミナー講師としても活動中。

山岸 敬氏（株式会社人々 日本営業部 責任者）

ネット広告代理店の株式会社インタースペースに入社後、リアルアフィリエイト領域において携帯販売代理店様・商社様・大手不動産会社様など数々のジャンルのアライアンスパートナー支援に携わる。現在は株式会社人々の日本地域において、160 以上

の導入実績がある、成果報酬型離脱防止チャットマーケティングサービス「ChiChat」の EC 事業者向けアライアンス営業を担当する。

有川 隆一（株式会社ベルシステム 24 第 2 事業本部 営業企画部 営業開発 G グループマネージャー）

国内製造業におけるクライアント出向時の経験（海外立ち上げ・ノンボイスコミュニケーション設計）を活かし、新規クライアント開拓及び既存クライアントにおける領域拡大提案を担っている。“顧客理解”を重視し当社のデータマーケティングプロジェクトの営業チームと新規開拓を兼任し、カスタマーサポート領域とデータマーケティング領域の橋渡しを実現する営業活動を日々推進している。

ベルシステム 24 について 企業 URL : <https://www.bell24.co.jp/>

1982 年に国内初の本格的なコールセンターサービスを開始。以来、企業と消費者の接点となるコンタクトセンターを中心とした幅広いアウトソーシング事業を展開し、業界のスタンダードモデルを創出してきました。「ヒト」と「テクノロジー」の力を掛け合わせることで培ってきた運用知見をもとに、様々なソリューションの開発・提供を通じ、当社のパーパスである「イノベーションとコミュニケーションで社会の豊かさを支える」を実現してまいります。

本文中に記載されている会社名、製品名は、各社の登録商標または商標です。

本件に関するお問い合わせ

株式会社ベルシステム 24 ホールディングス 広報 IR 室

E-mail : pr@bell24.co.jp / TEL : 03-6896-6199