

オプト・ダイレクトマーケティング・セミナーのご案内

～ 通販ビジネス成功の秘訣を考察する ～

拝啓 時下益々ご清栄のこととお慶び申し上げます。
平素は格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。
さて弊社では、広告主様を対象にした通販セミナーを企画致しましたのでご案内申し上げます。

多くの業界が伸び悩んでいるなか安定成長を続けている通販業界。
ただ競争も激化する一方であり、その中で伸びている企業また低迷している企業もあります。
本セミナーでは通販市場の動向と展望、並びに実際の事例を企業様よりご紹介いただくことで
ビジネス活動のヒントになればと考えております。

1部では、JADMAの理事として長年に渡って通販業界の動きを見てきた柿尾様だからこそ語れる
市場の動向と展望、またいま元気な通販企業についてそのポイントを様々な視点から語って頂きます。
2部では、企業の事例発表を、早い段階からtwitterやFacebook等を効果的に活用してこられた
ソーシャルコマースの雄「無印良品」について、(株)良品計画の奥谷様よりご講演いただきます。
3部では、売上に直結するSEM(サーチエンジンマーケティング)の最新手法をオプトよりご説明
させていただきます。

現在通販事業の方も、また今後の通販ビジネスをご検討の方も歓迎でございます。
お誘い合わせの上ご来場頂きます様お願い申し上げます。
皆様のお申し込み、ご参加を心よりお待ちしております。

敬具

記

主催： 株式会社オプト
日時： 2011年8月25日(木) 16:00 - 18:30 (受付開始15:30)
会場： オプト大会議室(千代田区神田錦町3-26 一ツ橋S1ビル)
定員： 50名様(定員になり次第締め切りとさせていただきます。予めご了承ください)
参加費： 無料
プログラム：

1部 基調講演： 2011通販市場の動向～ 通販企業の方向性とポイント

- ・通販市場の動向と今後の展望。
- ・元気な通販企業、低迷している通販企業、そのポイント。
- ・最近の通販利用者の変化。

講師：社団法人 日本通信販売協会 理事 柿尾正之様
< 休憩 >

2部 事例紹介： 無印良品ネットストア「お客様を知り&時間を共有」する CRM戦略&コミュニケーション戦略

- ・「お客様の時間を追う」CRM戦略
- ・ソーシャルメディアの役割とCRMとの関係
- ・Facebook活用事例

講師：株式会社良品計画 WEB事業部長 奥谷孝司様

3部 進化するSEM。時代を勝ち抜く、新たな視点

- ・消費者減少、新デバイスの台頭、ユーザー行動の変化、テクノロジーの進化
近年劇的に変化したWEB環境における、オプトSEMの新アイデア・新指標を
ご紹介致します。

講師：(株)オプト SEM本部SEMコンサルティング4部 豊泉伶奈

お申し込み： 8月15日までに弊社営業担当までご連絡又は下記までメールご連絡をお願い致します。
(お申し込みは1社3名様までとさせていただきます)

セミナーお申し込みについて

下記アドレスをクリックいただき、下記項目をご記入の上メールにてお申し込み願います。

optseminar@ml.opt.ne.jp

< 記載頂きたい項目 >

貴社名
所属部署・役職
お名前
メールアドレス

< ご注意 >

- ・本セミナーは広告主様を対象としたセミナーです。
広告代理店等同業他社のご参加はご遠慮くださいますようお願い致します。
- ・お申し込みは勝手ながら8月15日までとさせていただきます。
定員になり次第、受付は終了とさせていただきますので予めご了承下さい。
- ・本申込書にご記入の個人情報につきましては、お客様の許可なく個人情報をセミナーご案内以外に利用することは致しません。また、本申込書をお送りいただいたと同時に個人情報取扱い内容に関して同意頂いたものとみなします。
予めご了承願います。
- ・内容は予告無く変更される場合があります。予めご了承ください。

< オプト地図 >



交通案内
東京メトロ 半蔵門線、
都営地下鉄 三田線・新宿線
「神保町」駅より 徒歩5分
(A9出口)
東京メトロ 東西線「竹橋駅」
より徒歩6分(1b出口)
学士会館の隣りです。

< お問合せ先 >

株式会社オプト セミナープロジェクト

E-mail: optseminar@ml.opt.ne.jp