

販路拡大を目指す方必見！ 変革期に突入！最新のネットショップ活用セミナー

日本におけるECの市場規模は約10兆円となり、いまなお拡大しています。楽天市場、ヤフーショッピング、アマゾン等の大手ネットショップモールへの出店から、ネットショップ運営サービス等を使った独自のネットショップ開設まで、運営方法は多様化しています。

今回、大手ネットショップモールへの出店と独自のネットショップ運営でのメリット・デメリットを踏まえた上で、自社商品の販路拡大に最適なネットショップの活用法をお伝えします。

今後ネットショップの事業展開を検討、もしくは強化を予定している事業者の皆様のご参加をお待ちしています。

- ◆日時 平成27年 3月9日(月) 14:30 - 16:30
- ◆場所 京都商工会議所 教室 2F ※お越しの際は、公共交通機関をご利用下さい
(京都市中京区烏丸夷川上ル 地下鉄「丸太町」6番出口すぐ)
- ◆定員 100名(先着順)
- ◆内容



≪第1部 14:30~15:30 ≫ 解説

「7,100社の支援実績から見えるモールと自社独自サイトの使い分けと最大活用法」

株式会社いつも。 事業推進部 部長兼チーフコンサルタント 立川 哲夫 氏

【主な内容】

- ・変革期に突入したネット通販の動向と今後の戦略
- ・楽天、ヤフー、アマゾン等モールの最新動向
- ・自社ECサイト再活用の動きと成長に必用なこと
- ・集客、ページ作り、リピート策の最新動向
- ・ネット通販で年商10億円突破企業の取り組み事例



＜講師略歴＞ <http://itsumo365.co.jp/>

年商100億の小売専門店チェーンの営業統括部長、東証1部上場コンサルティング会社にて新規事業立ち上げ支援を多数経験後、株式会社いつも。にて1000社を超えるサイト分析・支援を行い、ネットとリアル連動させて年商3億～10億突破の支援を得意とし、最近は大企業EC事業立ち上げプロジェクトにも多く携わる。ヤフー主催のセミナーでも常に満席になる人気講師。月刊ネット販売へ執筆中。

≪第2部 15:30~16:30 ≫ 業態別事例紹介と質疑応答

講師:株式会社いつも。 事業推進部 部長兼チーフコンサルタント 立川 哲夫 氏

ファシリテーター:Peace Life Japan 代表 今井 秀司 氏

立川氏より、株式会社いつもの顧客の中から、食品、菓子、洋服、工芸品、DIYの5業態の事例を紹介頂くとともに、Peace Life Japan 今井氏からそれぞれに質疑を行い、参加者の皆様にとって有益となるネットショップの活用法について理解を深めていきます。

お申込み: FAX または本所 HP (http://www.kyo.or.jp/kyoto/ac/event_100196.html) からお申込み下さい。

お問合先: 京都商工会議所 中小企業経営支援センター 知恵産業推進室(三木) Tel 075-212-6470

主催: 京都商工会議所 / 企画協力: Peace Life Japan(代表 今井秀司)

FAX: 075-212-8871 (京都商工会議所 中小企業経営支援センター 知恵産業推進室 宛)

「ネットショップ活用セミナー(3/9)」申込書

社名		業種	
役職		氏名	
連絡先	〒 -	TEL:	E-mail:

※受講証は発行しません。直接会場にお越し下さい。複数参加の際は申込書をコピーしてお申し込み下さい。

※ご記入頂いた情報は本セミナーの運営に利用するほか、本所の各種案内、情報提供のために使用します。