

(株)いつも、主催 ECマーカーフォーラムフォーラム概要

日時：2019年 9月19日(木)東京・9月26日(木)大阪
 時間：13:00~18:00(受付12:30開始)
 対象：トップマネジメント層、マーケティング責任者、EC事業部・新規事業の責任者
 定員：合計500名(東京300名・大阪200名)
 参加費用：無料(1社2名まで)

※基本、先着順となりますが、全国の多くの企業様にご案内しております。
 申込が定員に達しましたら抽選になる場合がございます。お早めにお申込ください。



開催場所



**【東京会場】 東京駅3分
ベルサール八重洲**

東京都中央区八重洲1-3-7
八重洲ファーストフィナンシャルビル2F

(アクセス)
「JR東京駅」八重洲北口：徒歩3分
地下鉄「日本橋駅」A7出口 直結



**【大阪会場】 大阪駅3分
AP梅田茶屋町**

大阪府大阪市北区茶屋町1-27
ABC-MART梅田ビル8F

(アクセス)
「JR大阪駅」御堂筋北口徒歩約3分
阪急・地下鉄「梅田駅」 徒歩3分

フォーラム
参加者特典



① [書籍] Amazonを飲み込め!
(幻冬舎出版1404円)を
希望者の方全員に進呈

② 特別講演(いつも、)、ゲスト登壇の
講演内容をPDFレポートにまとめ、
後日メールにて送付いたします

ゲスト登壇企業・協賛企業



主催企業概要

itsumo.

経営者が選ぶ、ブランドマーケティング支援企業：第1位
 EC・通販担当者が選ぶ、楽天マーケティング支援企業：第1位
 マーケティング担当者が選ぶ、Amazonマーケティング支援企業：第1位
 ※調査委託先：日本マーケティングリサーチ機構調査概要 2019年4月期_インターネット調査

社名：株式会社いつも、
 本社所在地：東京都千代田区有楽町1-12-1 新有楽町ビル7F
 (JR有楽町駅：徒歩1分/JR東京駅：徒歩12分)
 設立：2007年2月
 従業員数：171名(2019年4月時点)
 電話番号：03-4580-1365(平日10時~18時)
 事業内容：国内・海外でのEC事業支援・EC事業の立ち上げからフルフィルメントまでご提供
 : [国内] 自社EC・楽天市場・Amazon・Yahoo!ショッピング・au Wowma!・Qoo10
 対応チャネル [海外] 中国主要モール、米国Amazon、ASEAN、台湾、ロシア



ネット通販・EC支援実績NO.1 (株)いつも、主催

下半期最大の
ECイベントのご案内

トップマネジメント層、マーケティング責任者
 EC事業部・新規事業の責任者のための

[定員]
東京・大阪合計
500名
参加無料



ECマーカーフォーラム ~Eコマース近未来対策~ 2019秋

東京 9月19日(木) 13:00~18:00
 ベルサール八重洲 (JR東京駅徒歩3分)
 定員:300名

大阪 9月26日(木) 13:00~18:00
 AP梅田茶屋町 (JR大阪駅徒歩3分)
 定員:200名

ECトランスフォーメーション加速をどう実現する?

「GAFABAT」メガプラットフォーム対応	国内成長プラットフォーム活用
次世代対応ECシステム選定	デジタルセルフシェア
ロイヤル顧客育成	D2C対応
働き方改革/EC業務効率化	成長企業の事例共有

[基調講演] 立教大学ビジネススクール教授 田中 道昭氏



ベストセラー書籍
GAFABATH
 世界のメガプラットフォームの
 動向と活用ポイント

[特別講演] itsumo.



上席コンサルタント
高木 修



上席コンサルタント
立川 哲夫



グループマネージャー
加藤 至繁

[ゲスト講師] (EC成長企業の事例を共有)



フォーラム詳細・お申込はHPより
 URL: <https://itsumo365.co.jp/>

いつも



フォーラム詳細・お申込はHPより
 URL: <https://itsumo365.co.jp/>

いつも





ECマーケッターフォーラム 2019秋 ~Eコマース近未来対策~

9月19日(木)
東京(八重洲)
定員300名

9月26日(木)
大阪(梅田)
定員200名
13:00 開始

ECTランスフォーメーション加速をどう実現する?

「GAFA・BAT」メガプラットフォーム対応	国内成長プラットフォーム活用
次世代対応ECシステム選定	デジタルセルフシェア D2C対応
ロイヤル顧客育成	働き方改革/EC業務効率化 成長企業の事例共有

時間(目安)	講座内容	講師
主催者より	フォーラムで提言するキーワード紹介	
13:10~	[基調講演] EC×デジタル化にどう影響する? GAFA×BAT 世界のメガプラットフォームの動向と活用ポイント	立教大学ビジネススクール教授 田中 道昭氏
14:00~	[特別講演1] アメリカ現地視察から見た日本EC×リテール近未来 メーカー・老舗企業が急ぐDtoCシフト対策を提言	株式会社いつも、上席コンサルタント 高木 修
休憩・名刺交換		
14:40~	[特別ゲスト講演1] 次世代型プラットフォームへシフトが急務 ブランド公式ECのシステムに必要なこと	[ゲスト講師](成長企業事例紹介) フューチャーショップ
15:00~	[事例共有セッション1] スマホEC比率80%超時代が到来 「購入率アップ」対策ツール活用事例	[ゲスト講師](成長企業事例紹介) ビジネスサーチテクノロジー LISUTO, Paidy
15:30~	[事例共有セッション2] 人材確保・定着に「働き方改革」が急務 「EC業務効率アップ」対策事例	[ゲスト講師](成長企業事例紹介) スクロール360、ラクス ネットショップ支援室
16:00~	[特別ゲスト講演2] ブランド公式ECの最重要テーマに 「ロイヤル顧客育成」取り組み事例	[ゲスト講師](成長企業事例紹介) プラスアルファ・コンサルティング
休憩・名刺交換		
16:40~	[注目テーマ講演] ~海外チャネル近未来対策~ 中国・台湾・ASEAN・北米・欧州・ロシアに売る 越境EC最新モデル	株式会社いつも、 グローバルEC事業部 グループマネージャー 加藤 至繁
17:00~	[特別講演2] 2020年EC事業どう拡大する? 新指標を提言「デジタルセルフシェア」活用とシェア獲得対策 ・国内EC多チャネルでデジタルセルフシェアアップを実現 ・楽天、ヤフー、au Wowma!、Qoo10の成長モール対策 ・Amazon広告有効活用でデジタルシェアを高める方法	株式会社いつも、 上席コンサルタント デジタルショッパー総研 所長 立川 哲夫 [ゲスト講師] サイバー・コミュニケーションズ
18:00~(45分間)	ゲスト講師と名刺交換・個別情報収集・相談	

特別講演(海外近未来事例・EC成長テーマを共有します)

アメリカ現地視察から見た
日本EC×リテール近未来

株式会社いつも、上席コンサルタント 高木修



新指標を提言「デジタルセルフシェア」
活用とシェア獲得対策

株式会社いつも、上席コンサルタント
デジタルショッパー総研 所長 立川哲夫



フォーラムに参加して得られること(参加無料)

- ① EC×リテール近未来に起きることが整理できる
- ② 2020年に取り組みべきことが整理できる
- ③ EC成長企業のツール活用事例が確認できる

変革期に必要な「情報」×「戦略」×「事例」を多彩なゲスト講師をお迎えして共有します。

基調講演 立教大学ビジネススクール教授 田中 道昭氏



講師略歴 シカゴ大学経営大学院MBA。専門は企業戦略&マーケティング戦略及びミッション・マネジメント&リーダーシップ。三菱東京UFJ銀行投資銀行部門調査役、シティバンク資産証券部トランザクター(バイスプレジデント)、バンクオブアメリカ証券会社ストラクチャードファイナンス部長(プリンシパル)、ABNアムロ証券会社オリジネーション本部長(マネージングディレクター)等を歴任し、現在は株式会社マーキングポイント代表取締役社長。
小売り、流通、製造業、サービス業、医療・介護、金融、証券、保険、テクノロジーなど多業種に対するコンサルティング経験をもとに、雑誌やウェブメディアにも執筆中。
主な著書に「GAFA×BATH—米中メガテック企業8社の競争戦略」(日本経済新聞出版社)「アマゾン銀行が誕生する日—2025年の次世代金融産業シナリオ」(日経BP社)がある。

[最近のベストセラー書籍]



ゲスト登壇(EC成長企業の事例を共有いただきます)

<p>[事例]SaaS型ECサイト構築プラットフォーム</p> <p>株式会社フューチャーショップ セールス・マーケティング部 統括マネージャー 安原 貴之氏</p>	<p>[事例]CRM・マーケティングオートメーション</p> <p>株式会社プラスアルファ・コンサルティング カスタマーリングス事業部 執行役員 副事業部長 山崎 雄司氏</p>
<p>[事例]物流代行サービス・通販事業サポート 後払い(B2B、B2C決済代行サービス)</p> <p>株式会社スクロール360 [東京] ECフルサポート推進室長 常務取締役 高山 隆司氏 [大阪]営業部 取締役 営業部長 鈴木 康晴氏</p>	<p>[事例]サイト内検索ナビゲーション</p> <p>ビジネスサーチテクノロジー株式会社 営業部 部長 石川 雅洋氏</p>
<p>[事例]自動タグ登録ツール</p> <p>LISUTO株式会社 営業部 営業マネージャー 矢頭 潤一氏</p>	<p>[事例]メール顧客対応</p> <p>株式会社ラクス クラウド事業本部 カスタマーサービス・クラウド事業部 ECユニットリーダー 西山 和人氏</p>
<p>[事例]EC業務一元管理&CRM支援システム</p> <p>株式会社ネットショップ支援室 取締役 事業統括部長 一元管理システム アシスト店長 山本 皓一朗氏</p>	<p>[事例]後払い決済(クレジットカードがいらぬカンタン決済サービス)</p> <p>株式会社Paidy セールス ビジネスディベロップメントマネージャー 福地 由芽氏</p>
<p>注目テーマ[海外チャネル近未来対策]</p> <p>株式会社いつも、 グローバルEC事業部 グループマネージャー 加藤 至繁氏</p>	<p>[事例]Amazon運営・広告運用代行</p> <p>株式会社サイバー・コミュニケーションズ メディア・グロースディビジョン チーム・マネージャー 宇陀 章二氏</p>

基本、先着順となりますが、全国の多くの企業様にご案内しております。
申込が定員に達しましたら抽選になる場合がございます。お早めにお申込ください。

注意

本フォーラムは、新卒1・2年目の方、EC担当経験が浅い方、マーケティング担当経験が浅い方向けの内容となっております。上記の方は、当社が別途開催しておりますEC基本講座などにご参加いただくことをお勧めしております。

フォーラム詳細・お申込はHPより
URL: <https://itsumo365.co.jp/>

いつも

