

報道関係者各位

2011年4月21日

株式会社 JIMOS

売上げ UP を続ける通販会社の【成功事例】を語る  
**「売れる仕組みづくり大公開セミナー」**  
～すぐに活かせる”超実践的” 通販セミナー～

サイバードグループで、オリジナル化粧品ブランド「MACCHIALb.」の通信販売、通信販売支援事業を手掛ける株式会社 JIMOS(代表取締役社長:田岡敬、本社:福岡県福岡市 以下 JIMOS)は、2011年5月13日(金)に通販業者様限定の『売れる仕組みづくり大公開セミナー』を開催します。

今回の『売れる仕組みづくり大公開セミナー』は4部構成となっており“通販広告”“リピート施策”“テレマーケティング”について各分野の達人が通販会社の最新の取り組み、ノウハウ、実績を大公開します。

ゲストに株式会社通販総研の代表取締役社長辻口様をお迎えし、通販のノウハウだけではなく、通販事業のベースとなる考え方や数字の見方を解説していただくほか、株式会社ダーウィンズ代表取締役社長中野様には、JIMOS とダーウィンズが独自開発した、通販業者が待ち望んだ新メディア“テレマーケティングメディア”について解説いただきます。

また、第4部には情報交流会を設け、ご参加いただいた皆様と通販講師、JIMOS との情報交換の場としてご利用いただける構成となっています。

一般には出回っていない売上げを伸ばし続ける JIMOS ならではのヒット通販広告の作り方を皆様にお伝えするため、すぐに通販事業に活かしていただける実践的な内容となっています。

■ 売れる仕組みづくり大公開セミナー概要 ■

主催	株式会社 JIMOS
テーマ	売れる仕組みづくり大公開セミナー ～JIMOS の生事例が盛りだくさん～
開催日時	2011 年 5 月 13 日(金)13:00-20:00
開催場所	TKP 渋谷カンファレンスセンター ※詳細は別紙をご覧ください
参加費	お一人様 6000 円 ※懇親会不参加お一人様 3000 円 詳細は別紙をご覧ください
講演内容	<p>①通販の『成功法則』を科学する ～広告編～          講師:株式会社 JIMOS 通販広告研究所 所長 小野寺洋</p> <p>②リピート顧客獲得のポイントと事例          講師:株式会社通販総研 代表取締役社長 辻口勝也氏</p> <p>③「テレマーケティングメディア」「休眠復活テレマーケティング」          講師:株式会社ダーウィنز 代表取締役社長 中野正幾氏          事業企画本部長 塩田友氏</p>
申し込み方法	Web またはお電話 ※詳細は別紙をご覧ください

<本件に関するメディア関係者のお問い合わせ先>

株式会社 JIMOS 広報担当 園田(そのだ)  
 TEL03-6746-3201 FAX03-3477-9501  
 e-mail:press@jimos.co.jp

<本セミナーに関するお問い合わせ先>

株式会社 JIMOS DMS 事業部  
 セミナー担当 朝日(あさひ)/星(ほし)  
 TEL 03-6746-3150

通販事業者様限定

2011年5月13日(金) 13:00～20:00

懇親会(情報交換会)付き!

# 売上UPを続ける通販会社の【成功事例】を語る 「売れる仕組みづくり」 大公開セミナー

～通販会社 JIMOS の生事例が盛りだくさん～

## セミナー概要

『通販広告』『リピート施策』『テレマーケティング』について、各分野の達人が通販会社の最新の取り組みノウハウ・実績を大公開! 明日から活かせる“超実践的”通販セミナーです。

## 第1部

13:00

↓

14:30

## 【通販広告】

## ①通販の「成功法則」を科学する。【広告編】

～通販広告の成功の“近道”をワークショップで体感!～ 講師 株式会社 JIMOS 通販広告研究所 所長 小野寺 洋



『新聞広告』『WEB 広告』『商品開発』『折込チラシ』JIMOS にて 2,500 パターン以上の広告テストから見つけ出した、「すぐに使える」成功事例を惜しみなく大公開!!

- 広告で「失敗しない」ためのノウハウを 90 分に凝縮!
  - 一般の広告代理店にはない「通販実践者」ならではのテクニックを伝授!
- すぐに通販事業に活かせる“超実践的”通販セミナーです。  
時間の許す限り、JIMOS の研究成果をお伝えします。

## 第2部

14:45

↓

16:15

## 【リピート施策】

## ②リピート顧客獲得のポイントと事例

～顧客を信者化するために行うべきこと～

講師 株式会社通販総研 代表取締役 辻口勝也氏



通販において顧客のリピートを促していくためには、地道な取り組みの積み重ねが必要です。

ノウハウやテクニックだけでなく、ベースとなる考え方や数字の見方についても詳しく解説。主に、

- リピート獲得のためのポイント
  - 成功企業に学ぶリピート率を上げるノウハウとは
  - リピート獲得につながる顧客分析手法とは
  - リピート獲得実践手法
- をお伝えしていきます。

## 第3部

16:30

↓

18:00

## 【テレマーケティング】

## ③「テレマーケティングメディア」「休眠復活テレマーケティング」

～テレマーケティングの最新事例公開～

講師 株式会社ダーウィンス 事業企画本部長 塩田友氏  
代表取締役社長 中野正幾氏

## ①「テレマーケティングメディア」

JIMOS とダーウィンスが独自開発した、まったく新しいリードゲットチャンネル「テレマーケティングメディア」驚愕の費用対効果! 通販メーカーが待ち望んだ新メディアを実例を交え初公開!



## ②「休眠復活テレマーケティング」

顧客は2度輝く

- 戦略的な商品設計
- 緻密なトークスクリプト
- デモグラフィック分析 JIMOS との共同セミナーだからできる!

休眠顧客 400,000 人へテレマーケティングを行った JIMOS の実例に基づき、実践的アプローチ公開します!

## 第4部

18:15

↓

20:00

## 懇親会(情報交換会)～カンファレンスルーム B1 にて

セミナー講師、JIMOS、参加企業様との大交流会です。軽食・お飲物をご用意しております。

■開催日時 2011年5月13日(金) 13:00～20:00 (受付12時30分～)

■開催場所 TKP 渋谷カンファレンスセンター ①セミナー会場: ホール 6A (13時～18時)  
②懇親会会場: カンファレンスルーム B1 (18時～20時)  
東京都渋谷区渋谷 2-17-3 渋谷東宝ビル本館 受付 6F  
(アクセス: JR 渋谷駅徒歩 5 分、メトロ各線・東急線渋谷駅徒歩 4 分)  
<http://www.shibuya-kaigishitsu.net/access.shtml>

■参加費 セミナー受講費(懇親会込み) お1人様 6,000円 / 懇親会不参加 3,000円  
※セミナー当日、受付にてお支払いください。領収書をご用意しております。また、お名刺のご持参をお願いします。※1社につき2名様まで。ご都合にあわせて何コマでも受講していただけます。

■お申込方法 WEB もしくはお電話(担当: DMS 事業部 朝日/星まで)でお申込みください。

## セミナーのお申込みはこちら

パソコン

<http://www.jimos.co.jp/seminar/>

お電話 (受付時間: 平日 9:00～18:00)

03-6746-3150 DMS 事業部 朝日/星までご連絡ください。

【主催】株式会社 JIMOS DMS 事業部 担当: 朝日(あさひ)/星(ほし)  
〒150-0033 東京都渋谷区猿樂町 10-1 マンサード代官山 3F  
TEL: 03-6746-3150 / FAX: 03-3477-9501

<個人情報取得に関する同意文>  
【利用目的】名寄せ対応、資料請求、情報の提供のためのメルマガ配信、製品・サービスに関する情報提供、製品・サービスの販売及び提供(代理店業務)。また、今後取得いたしました個人情報(株式会社 JIMOS・株式会社通販総研・株式会社ダーウィンスとの共同利用)となります。