

報道関係者各位

2010年11月25日

株式会社 JIMOS

## 【全額返金保証】6人の達人×JIMOS 通販の『売れる仕組みづくり』公開セミナー開催

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、2010年12月3日に通販の『売れる仕組みづくり』公開セミナーを開催いたします。

インターネット利用者の増加に伴い、通販事業に参入される企業が年々増加している中、近年マーケットとして認知されつつある通販ビジネスを検討する企業も増加しています。当セミナーでは、通信販売の“売れる仕組み”に欠かせない『新規顧客獲得』『リピート顧客獲得』『商品開発』『データベースマーケティング』『システム運用』『コールセンター運営』の6分野について、各分野の達人とJIMOSの通販事業担当者が最新の取り込みノウハウや実例を、通販実践者ならではの「全額返金保証」付きで大公開いたします。

### ■□■『売れる仕組みづくり』公開セミナー概要 ■□■

- 主催** : 株式会社 JIMOS
- テーマ** : 確実に売上UPを続ける通販会社の『売れる仕組みづくり』公開セミナー
- 開催日時** : 2010年12月3日(金)  
13:00~18:00(受付開始12:30)※懇親会は18:15~20:00
- 開催場所** : スター会議室新宿 7階、8階 懇親会:6階
- 参加費** : セミナー受講(懇親会込み)お1人様10,000円(2人目:5,000円)
- 講演内容** : ※ セミナー内容にご満足いただけない場合は「全額返金」いたします。  
詳細は別紙(セミナーのご案内)をご参照ください。
- 講演内容** : ●新規顧客獲得 / 株式会社売れるネット広告社 加藤公一様  
●リピート顧客獲得 / 株式会社通販総研 辻口勝也様  
●コールセンター運営 / 株式会社ベルシステム24 濟木基成様  
●商品開発 / 株式会社コプロシステム 棚橋弘季様  
●システム運用 / 日本ユニシス株式会社 松田芳雄様、USOL九州株式会社 松島孝雄様  
●データベースマーケティング / 株式会社ブレインパッド 宍倉剛様、市川秀樹様
- 申込方法** : JIMOS ホームページから (<http://www.jimos.co.jp/seminar>)  
または、電話・ファックス・E-mail も可能です※詳細は別紙(セミナーのご案内)をご参照ください

## Press Release

---

**<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)

TEL03-5785-6201 FAX03-5785-9009

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 星(ほし)/朝日(あさひ)

TEL 03-5785-6150 FAX 03-5785-9009

# “確実に売上UP”を続ける通販会社の 「売れる仕組みづくり」 通販事業者様限定 大公開セミナー

6人の達人 × JIMOS

【セミナー概要】

通販の“売れる仕組みづくり”に欠かせない「新規顧客獲得」「リピート顧客獲得」「商品開発」「データベースマーケティング」「システム運用」「コールセンター運営」について、各分野の達人と株式会社JIMOSの通販実践担当者が、最新の取り組みノウハウとその実績を大公開。すぐに通販事業に活かせる“超実践的”通販セミナーです。

	セミナー会場 A (8階)	セミナー会場 B (7階)
第1部 13:00 ↓ 14:30	<p><b>A-1 新規顧客獲得の達人</b> ■確実に成功に行き着く「レスポンス広告」のつくり方</p>  <p>売れるネット広告 ～レスポンス広告で“100%確実”に効果と売上を上げる方法とは？</p> <p>通販王国と言われる九州で、一貫してネットビジネスに従事。担当した“すべてのクライアントを大成功させてきた”レスポンスの魔術師”と加藤公一氏が、ネット広告で費用対効果と売上を劇的に上げる具体的な手法を徹底的に大公開。さらにJIMOS通販広告研究所の小野寺洋が、JIMOSで分析した折込チラシや新聞広告の事例をもとに、「通販広告成功の方程式」の最新事例を発表いたします。</p> <p>講師 株式会社売れるネット広告社 代表取締役社長 加藤公一氏 株式会社JIMOS 通販広告研究所 所長 小野寺洋</p>	<p><b>B-1 商品開発の達人</b> ■商品開発で勝利するための「すごいヒント」</p>  <p>売れる商品づくり ～「感性価値マーケティング」における商品開発の極意</p> <p>最近の売れる商品に共通する傾向とは何か？ コプロシステムでは、ターゲットの「ライフスタイル」をコンセプトとした商品設計を実施。「ペルソナマーケティング」を中心とした生活者視点からの商品開発の独自手法をご紹介します。また、あわせてJIMOSの新規商品開発の事例も公開します。</p> <p>講師 株式会社コプロシステム 商品計画研究所 シニアコンサルタント 榎橋弘季氏 株式会社JIMOS 執行役員 Coyori事業部 事業部長 八重樫宏志</p>
第2部 14:45 ↓ 16:15	<p><b>A-2 リピート顧客獲得の達人</b> ■リピート獲得のポイント 成功&amp;失敗の“生事例”！</p>  <p>売上を拡大するリピート戦略 ～成功企業が行っている高回転、高単価リピート客獲得方法とは？</p> <p>これまで、100社近い通販企業のコンサルティングを手がけてきた辻口氏。本セミナーでは、最新の「リピート顧客獲得モデル」を事例を交えて紹介します。特に、「成功事例と失敗事例の紹介」は必見！ JIMOSの事例も含めた多数の「生事例」を大公開します。</p> <p>講師 株式会社通販総研 代表取締役 辻口勝也氏 株式会社JIMOS マキアレイベル代謝生活CLUB事業部 副部长 竹尾昌大</p>	<p><b>B-2 システム運用の達人</b> ■勝ち組に学べ！「顧客情報の活用術」</p>  <p>顧客情報を管理する ～BtoCビジネスの顧客課題を「可視化するシステム」とは？</p> <p>見込み顧客を「動かす」次世代の通販フルフィルメントシステム「DM Star」ハ「ネット」イカッションを行います。「DM Star」導入に至った経緯や、見込み顧客を「動かす」実際の活用方法、成功事例の紹介など、JIMOSの現場の生の声もお届けします。</p> <p>講師 日本ユニシス株式会社 松田芳雄氏 USOL九州株式会社(日本ユニシスグループ) 松島孝雄氏 株式会社JIMOS 情報システム部 部長 森田克己</p>
第3部 16:30 ↓ 18:00	<p><b>A-3 コールセンター運営の達人</b> ■「収益拡大」に貢献するCRMプロモーションとは？</p>  <p>継続客を増やす ～事例にみるCRMプロモーションの実践</p> <p>通販事業者が保有する顧客リストのうち、「有効リスト」は約2割しかないといわれる昨今。顧客の継続化を見据えた「戦略的なCRMプロモーション」が収益改善の鍵となります。本セミナーでは、CRMプロモーションの事例と設計の秘訣を紹介。また、JIMOSで実際に行われている施策も含め、リアルな現場の声もお届けします。</p> <p>講師 株式会社ベルシステム24 営業企画局 ソリューショングループ グループ長 木暮成氏 株式会社JIMOS マキアレイベル コンタクトセンター マネージャー 西岡律恵</p>	<p><b>B-3 データベースマーケティングの達人</b> ■“データが稼ぐ”DBマーケティング最前線！</p>  <p>リピート顧客予備軍を見つけ出す ～売上に直結する顧客を瞬時に見つけ出す驚異的な方法とは？</p> <p>JIMOSが導入・運用している最新のキャンペーン管理ツールを活用した、売り上げをUPするための「重要セグメント」の発見プロセスと抽出方法について解説。これまで、困難と考えられていた、数千万件レベルの顧客取引履歴の中から、「優良顧客セグメントを一瞬で見つける方法」についてご紹介します。</p> <p>講師 株式会社ブレインパッド アシスタントジェネラルマネージャー 穴倉剛氏 株式会社ブレインパッド ソリューショングループ マネージャー 市川秀樹氏 株式会社JIMOS DBM部 部長 権丈茂</p>
第4部 18:15 ↓ 20:00	<p><b>C-1 懇親会（情報交換会）～6階にて</b></p> <p>セミナー講師、JIMOS、参加企業様との大交流会です。お食事・お飲み物をご用意しております。</p>	

## 全額返金保証

本セミナーの申し込みをされたにもかかわらず、お申し込みの理由が不明な場合は、お申し込み後30日以内にお申し込みの理由をメールでお知らせください。お申し込みの理由が不明な場合は、お申し込み後30日以内にお申し込みの理由をメールでお知らせください。

【開催日時】

2010年12月3日(金) 13:00～20:00 (受付開始12:30)

【開催場所】

スター会議室新宿 8階、7階 ※懇親会は6階  
東京都新宿区西新宿1-3-17 新宿第1アオビル  
(都営大江戸線「新宿西口駅」D4出口徒歩1分、JR線「新宿駅」徒歩3分、東京外環「新宿駅」徒歩3分)

【参加費】

セミナー受講（懇親会込み）

お1人様 10,000円（2人目：5,000円）

※セミナー当日、受付にてお支払いください。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。ご都合に合わせて何コマでもご受講いただけます。  
※懇親会のみ不参加の場合は8,000円(2人目：5,000円)となります。

お申込み方法

- WEB <http://www.jimos.co.jp/seminar> からお申込みください。
- TEL 03-5785-6150 へお電話ください。(担当：DMS事業部 朝日または星)
- FAX 下記の申込内容欄に必要事項をご記入の上、03-5785-9009 までご送信ください。

貴社名	参加人数(○を付けてください)	1名	2名
受講セミナー (○を付けてください)	A-1	B-1	参加者氏名①
	A-2	B-2	参加者氏名②
	A-3	B-3	TEL
懇親会(○を付けてください)	参加する	参加しない	E-mail

お求めに！ TEL:03-5785-6150 / FAX:03-5785-9009