



『ネットショップセミナー』 第3回・第4回 開催報告!

開催日時:平成26年10月17日 金曜日 第3回 午前9:30~ 第4回 午後13:30~

講師:栗田 博成氏 株式会社 キューイシステム代表取締役。

I Tを活用した販売促進の総合支援、リピート購買推進を効果的に行う仕組みづくりの取り組み等、インターネット販売促進のスペシャリストとして活躍の他、IT関連のセミナーも務めています。

- 第3回目 『商品戦略』自社の強みを活かした競合に勝つための、商品選定から商品強化策を構築すると 題して、重点商品としての適正を判断する為の手法、新商品開発の優先順位を学びました。 実際に集客し、成約率を高める為のページ作りとは、商品案内が細かく記載があり、熱意のこもった メッセージと画像・クレジットカードや代引きが使える決裁方法が大切だといえます。
- 第4回目 『顧客戦略』と題して、事業コンセプトに応じた効果的な客層を決定し、伝えるメッセージを明確化・ 末永く続く顧客との関係作りから事業の安定基盤作りをマスターする方法を学びました。まずは、 自社を知ってもらわないと取引は始まらなく、見込み客に明確に伝わるメッセージや一生涯のお付き 合いを実現する為のリピート対策が大切です。事業戦略として参考にして頂きたいのが、著書:江口 瑤子・吉田克己の【三国志で学ぶ・ランチェスターの法則】をお薦めします。

-受講生の声-

- ○閲覧するだけで、実際に成約にまで持っていけるには、一握り。現実を知りました。(30代・男性)
- ○色々な業種でも、役に立つのでとても参考になります。(40代・女性)
- ○お客様のハートを射抜く方法を見つけられました。(40代・男性)

その他、多数ご意見・ご感想を頂き、ありがとうございました。