

通販ビジネス現場のプロからの

「通信販売」の正しいスタートのさせ方

参加
無料

定員50名

既に生活者の購買行動として一般化した「通信販売」。
企業としても新規チャネルとして容易に参入できる時代になってきました。
しかし参入したものの採算が合わず、撤退企業が相次いでいるのも実態です。
本セミナーでは、改めて、
通信販売とは何か？ どのように参入するのか？ といった基本的な知識をお話いたします。

平成29年12月14日(木) 14:00~15:30 (開場13:30)

会場: 万代島ビル6階会議室 (新潟市中央区万代島5-1)

【セミナー内容】

1. 通信販売の基礎知識

通信販売の現状/ビジネスモデル/収益構造/参入のメリット等を事例を交えて

2. 参入の為の準備内容とスケジュール

講師：株式会社エンゲージング・ファーム
取締役 シニアパートナー 矢崎 哲郎 氏



<講師略歴>

大学卒業後、広告会社に勤務。営業、媒体セクションを経て
ダイレクトマーケティング セクションにて従事。
通信販売における顧客獲得の為のメディアプランニング、顧客維持の為の
コミュニケーションプランニングのみならず、事業開設のサポート対応を多数
手掛ける。2017年10月、現在の株式会社エンゲージング・ファームを設立。
企業と顧客のエンゲージングの共創を起点にコンサルテーションを展開中。

※セミナー終了後、通信販売に関する個別相談を受け付けます。
ご希望の場合は、参加申込書にてお申込みください。
15:45から1社当たり15分程度(3社程度受け付ける予定です。)

送付先：一般社団法人健康ビジネス協議会事務局 宛

FAX:025-246-0033

通販セミナー 参加申込書

申込期限：12月7日(木)

日時：平成29年12月14日(木) 14:00~15:30

会場：万代島ビル6階会議室（新潟市中央区万代島5-1）

会社・団体名			
所在地	〒		
電話番号		FAX 番号	
所属・役職	参加者氏名 ふりがな		
会員区分	（一社）健康ビジネス協議会 会員 / 非会員（○をつけてください）		
※非会員の場合	業種をご記入ください。		
個別相談 （無料）	<input type="checkbox"/> 希望する <input type="checkbox"/> 希望しない		

※人数を追加する場合は、この用紙をコピーしてお使いください。

※個別相談をご希望の方は、別添の相談シートに相談内容をご記入のうえご提出ください。

希望多数の場合は、調整する場合があります。

【交通アクセス等】

■バスの場合

新潟駅万代口バスターミナルから約15分
佐渡汽船行き「朱鷺メッセ」下車

■お車の場合

朱鷺メッセ駐車場
入場から最初の60分無料 以降100円/30分

【問い合わせ先】

一般社団法人健康ビジネス協議会
事務局 田中（TEL:025-246-4233）

