

コロナ禍、メーカー・ブランドにとってデジタル販路の拡大が急務！ 「D2C」「Eコマース」で失敗しないノウハウを学ぶ 無料オンラインセミナーを3月3日(水)に開催

株式会社宣伝会議と、株式会社いつもは、企業のデジタル販路拡大戦略をテーマにしたオンラインセミナー、「D2C・Eコマースで、ブランドメーカーはデジタル販路へ舵を切れ！」を開催いたします。



**D2C・Eコマースで、
ブランドメーカーは
デジタル販路へ舵を切れ！**

「買い物ゼロ秒時代の未来地図」著者登場！
株式会社いつも 取締役副社長
望月 智之 氏

株式会社いつも、
アカウントグループ グループマネージャー
石川 雅人 氏

©123RF

2021年3月3日(水) 13:00~14:00 **全国からオンライン受講可能!**

■セミナー趣旨 - 2021年は、ブランドのデジタル販路拡大戦略がカギ -

2021年は、ブランドにとってデジタルを活用した販路拡大へと舵を切ることが必須になります。ブランドを持つ企業が直接生活者に向けて販売するD2Cの時代が到来しようとしています。

このたび、ブランド責任者、営業部門役員、マーケティング部門役員向けに、デジタル販路の拡大戦略を学ぶオンラインセミナーを実施いたします。日米中の最新の事例を知り、延べ9800件のEC支援実績を持つプロがお伝えいたします。

「EC参入で失敗しない秘訣」「コロナに対応したEC販売戦略計画の再構築」などについて学んでいただけるセミナーとなります。ぜひご参加ください。

■セミナープログラム

13:00 ~ 13:30 第1部 講演

「卸を介さず直接販売する時代がきた！EC×デジタル販路に舵を切れ！」

日米中のD2C・EC、買い物行動の先進事例を知り、EC支援延べ9800件の実績を持つプロが、デジタル消費者に熱狂的に愛されるD2Cブランドの作り方、新しいデジタル販路開拓モデルを教えます。

【講演者】



株式会社いつも 取締役副社長
望月 智之 氏



～プロフィール～

株式会社いつもを共同創業。自らはデジタル先進国である米国・中国を定期的に訪れ、最前線の情報を収集。デジタル消費の専門家として、ブランド企業に対するデジタルシフトやEコマース戦略などのコンサルティングを手掛ける。著書に『2025年、人は「買い物」をしなくなる』、『買い物ゼロ秒時代の未来地図』がある

13:30 ~ 14:00 第2部 講演

「EC参入で失敗しない秘訣・大手ブランドのD2C・EC参入事例」

大手ブランドメーカーが、卸を介さず直接販売に舵を切り、EC参入で失敗しない秘訣、コロナに対応したEC販売計画作りのポイントを教えます。

EC直販参入から3年で年間20億突破事例を交えて、流通との調整や物流・システム投資を必要としない全く新しいデジタル販路開拓事例も共有いたします。

【講演者】



株式会社いつも
アカウントグループ グループマネージャー
石川 雅人 氏

～プロフィール～

ブランドメーカーの営業部門・マーケティング部門・ブランド責任者に対して、EC・D2C参入のモデル提案から、流通との調整や物流・システム投資のポイントを提言している。多数のブランドメーカーのEC参入を実現サポートを行っている。

■イベント概要

- ・開催日： 2021年3月3日(水) 13:00～14:00
- ・受講形態： オンライン配信
- ・申込み締切： 2021年3月3日(水) 10:00
- ・参加費： 無料(※事前登録制)
- 主催： 株式会社いつも.
- 協力： 株式会社宣伝会議
- お申込： 下記よりお申し込みください。(要事前予約)
<https://www.sendenkaigi.com/event/itsumo03/>

【本件に関するお問い合わせ先】

株式会社宣伝会議 セミナー事務局
TEL :03-3475-3010 MAIL:event@sendenkaigi.com
受付時間:平日 10:00～18:00(土日祝日は除く)