【EC月商500万円未満の方必見】

売れるECセミナー

5カ月間で売上5倍を実現するノウハウを大公開！

参加無料

①2023.6/6(火) 13:00-14:00

②2023.6/15(木) 15:00-16:00

※2回とも同じ内容になります。ご都合の良い時間帯の方にご参加ください。

- ☑カート追加率を2倍にした意外すぎる盲点とは？
- ☑９割の人が無視してしまうどのサイトにもある改善の〇〇とは？
- ☑ほとんどのEC事業者ができていない〇〇への返信とは？
- ☑たった一行を〇〇に追加するだけで成約率を上げる方法
- ☑ECは、売っておわりではなく、売れてからがスタート　など

続きはセミナーでお知らせします。

ADK

株式会社
ADKマーケティング・ソリューションズ
東日本ネットワーク本部長
東北大学特任准教授
菅井 浩一

webrica ウェブリカ

株式会社ウェブリカ
代表取締役 石塚直樹

【ご参加方法】事前登録が必要です。
・右記のQRコードから申込ができます。

・北日本銀行公式HPのセミナー情報
https://www.kitagin.co.jp/corporation/manage/meeting_seminar/
からも申込可能です！
※事前ご登録は【各回の前日】を締め切りとさせていただきます。

①6/6(火)13:00-14:00
への登録はこちら。

②6/15(木)15:00-16:00
への登録はこちら。

【個人情報の取扱いについて】※参加申し込みやお問合せをいただいた時点で個人情報の取り扱いに関する下記要綱をご了承したものとさせていただきます。※ご提供された個人情報は、当社が取得及び管理させていただきます。※ご提供いただいた情報に基づいて、お申し込みや資料のご請求、お問合せにかかわる連絡の為に使用するとともに、今後、弊社主催のセミナーの案内や商品・サービスのご案内に利用する場合がございます。※個人情報は当社の個人情報保護方針に基づき厳重に管理いたします。

同時募集
【限定10社】

セミナー参加者限定『無料EC診断』

ECに関する様々な悩み/課題に対して、貴社サイトを確認しながら、どこに改善の余地があるのかアドバイスさせて頂きます。集客方法/広告診断/サイト構築関連等、ご希望に合わせて対応いたします。詳しくはセミナーでご説明いたします。

主催：北日本銀行　共催：ADK ㈱ADKマーケティング・ソリューションズ

売れるECセミナー
5カ月間で売上5倍を実現するノウハウを大公開！

《ご挨拶》
北日本銀行 営業統括部長　村上大輔

◎売れるECに取り組むために必要なD2Cの視点
㈱ADKマーケティング・ソリューションズ　東日本ネットワーク本部長　菅井浩一

・売れ続けるシクミをつくる「D2Cビジネス」とは
・LTVで考える顧客との関係づくり　　など

◎5カ月で売上5倍を実現するEC改善
㈱ウェブリカ　代表取締役　石塚直樹
㈱ADKマーケティング・ソリューションズ　菅井浩一

・ウェブマーケティング成功の方程式
・5カ月で売上5倍を実現したノウハウ
・無料EC診断　など

◎トークセッション「地域企業の成長戦略として求められるEC」
北日本銀行　村上大輔
㈱ウェブリカ　石塚直樹
㈱ADKマーケティング・ソリューションズ　菅井浩一

※内容は変更となる場合がありますので予めご了承ください。

【セミナーに関する問合先】
・北日本銀行 営業統括部　事業コンサルティング室担当　加藤・小瀬川
TEL　019-626-6336　メール：knb-support@kitagin.co.jp

事業開発から顧客獲得・CRM施策の策定・実施~PDCAまで
ECの事業パートナーとしてワンストップで伴走支援いたします

株式会社ADKマーケティング・ソリューションズ

本社所在地　東京都港区虎ノ門1-23-1 虎ノ門ヒルズ森タワー
（グループ従業員数　2,430名）
国内事業所　北海道支社（札幌市）、東北支社（仙台市）、新潟支社（新潟市）、北陸オフィス（金沢市）、中部支社（名古屋市）、関西支社（大阪市）、岡山支社（岡山市）、高松オフィス（高松市）、中国支社（広島市）、愛媛オフィス（松山市）、九州支社（福岡市）
海外事業所　バンコク、ジャカルタ、クアラルンプール、シンガポール、ホーチミン、デリー、ヤンゴン、北京、上海、広州、武漢、青島、香港 、台北、ドバイ、ニューヨーク、アムステルダム
事業内容　マーケティングの統合的な課題解決策の提案から実施までを行うマーケティングソリューション会社

https://www.adk.jp/

菅井 浩一
東日本ネットワーク本部長/東北大学特任准教授
入社以来、数多くの地域企業のマーケティング支援に携わる。東北支社長在任中に東日本大震災に被災し、以降地域の復興業務にも関与。北海道支社長在任中は、地域ブランド力の高い北海道の農林水産品のマーケティング業務にも数多く携わる。東京本社勤務を経て、北海道支社、東北支社、新潟支社を管轄する東日本ネットワーク本部長として地域企業のマーケティング支援に邁進。東北大学特任准教授（客員）として東北大学と北海道大学共催の地域イノベーションプロデューサー塾にて、地域企業の新規事業創出のアドバイザーも務める。

株式会社ウェブリカ

本店所在地神奈川県横浜市中区弁天通2-25-401
支店所在地東京都渋谷区神宮前6丁目31番15号
設立年月日2019年3月11日
資本金6,400万円（資本準備金含む）
事業領域　ウェブマーケティング、ECコンサルティング

https://webrica.jp/

石塚直樹
株式会社ウェブリカ　代表取締役
2012年東京大学卒業後、みずほ銀行にて中小企業営業に従事。
2015年国土交通省鉄道局に出向し、財源管理・法改正業務に従事。
2016年個人事業としてアフィリエイト開始。
2017年みずほ証券金融公共法人業務部公共セクターにて投資銀行業務に従事。
2017年ASPの月間報酬ランキング全国TOP10入りを果たす。
2018年株式会社UNDONE JAPANを設立し、代表取締役に就任。
2019年当社設立。