

日時 2015年11月05日(木) 14:00~16:30 (受付時間: 13:30~)

## お申込み

終了いたしました。

## 開催概要

Eコマースにおける商品購入が着実に増える中で、B向け（法人向け）、スモールB向け（小規模事業者）、C向け（個人購入）の境目がなくなる傾向にあります。個人向けは大手モール中心に競争も激しくなる中で、今メーカー・卸を中心として自社開発の商品を持つ企業がネットを活用して自らB向け（法人向け）、スモールB向け（小規模事業者）に販売チャネルを整備する動きが活発になっています。

販売チャネルを広げることや新規客を獲得することはもちろんですが、営業メンバー訪問企業において、少額の取引をネット済ませてもらったり、電話やFAX等で注文を受けていたのをネットに変更してもらったりと、注文業務負担の軽減や受注出荷のスピードアップをねらう企業が増えております。

そのような動きを踏まえて、B向け・スモールB向けのネット通販モデル構築に必要な仕組みや、事業拡大時ににおけるデータ分析の手法から最新事例まで、BtoB向け通販サポートを行う3社が集結してお伝えいたします。

## ■お伝えするトピックス

- ・日本のEコマース最新動向と近未来とは？
- ・BtoBコマースが注目を集める理由とは？
- ・BtoBの集客&リピートの成功モデル作りは？
- ・失敗しないBtoBプラットフォームとは？
- ・BtoB-EC企業の分析の現状とは？
- ・BtoBコマースで成長している事例紹介
- ・ECサイト必須の分析機能とは？
- ・どうして売れたのか、が次につながる、ROIが改善する方法とは？

## ■主な対象

- <BtoB向けEコマース本格参入を目指したい企業向け>
- ・法人向けに自社の製品をEコマースで販売したい企業様
  - ・新規に法人向け需要を獲得したい企業様
  - ・既存の取引先からネットで注文を受ける仕組みを作りたい企業様
  - ・ネット通販活用でセールス担当の業務効率を高めたい方

会場	株式会社いつも、東京オフィスセミナールーム 東京都港区六本木7丁目15-7 新六本木ビル9F <a href="#">地図</a> ・東京メトロ日比谷線：六本木駅 4b出口(徒歩1分) ・都営大江戸線：六本木駅 4b出口(徒歩1分)
参加費	無料
定員	25名

当セミナーでは、最新ノウハウも公開するため、競合会社の方の受講をご遠慮頂く場合がございます。ご了承ください。

## プログラム

13:30	受付開始
14:00	開始
第一部(約40分)	<p><b>本格参入急増！注目が集まる、BtoBコマースと成功モデル</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・日本のEコマース最新動向と近未来</li> <li>・BtoBコマースが注目を集める理由</li> <li>・集客&amp;リピートの成功モデル公開</li> <li>・参入と売上拡大に必要な体制作り</li> </ul>  <p>講師：株式会社いつも、ソリューション事業部 部長 関 豊（せき ゆたか）</p> <p>株式会社いつものソリューション部門にて、ショップの集客アップ・売上アップのアドバイスサポート部門を統括しているリーダー。楽天、ヤフー、ポンパレモール、Amazonマーケットプレイスといったモールの新規参入+自社EC拡大モデルの運営体制を整備することを得意とし、大手企業からの指名も多い。また、BtoBコマース参入企業のECシステム選定、MD提案、売上アップモデル提案等の立上げプロジェクトのリーダーとしても活動をしている。</p> <p>【会社紹介】 Eコマースコンサルティング&amp;制作代行&amp;物流支援実績No1. 株式会社いつも。 <a href="http://itsumo365.co.jp/">http://itsumo365.co.jp/</a></p>
第二部(約40分)	<p><b>事例から見るBtoBコマースに必要なECプラットフォームの特徴とは？</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・日本マーケットにおけるBtoBコマースについて</li> <li>・BtoBコマース導入事例紹介</li> <li>・失敗しないECプラットフォームとは</li> </ul>  <p>講師：株式会社インターファクトリー マネジメントプランニング部 曳地 健一（ひきち けんいち）</p> <p>金融系IT企業勤務後、インターファクトリー入社。数多くの企業でEC立ち上げや、運営面の問題解決に携わる。現職では、主にえびすマートのパートナーアライアンスを担当し、外部サービスと連携する事で、ユーザー企業に対し様々な施策を提案している。</p> <p>【会社紹介】 「えびすマート」を主軸としてBtoB向けECサイト構築含め300サイトの実績 株式会社インターファクトリー <a href="http://www.interfactory.co.jp/">http://www.interfactory.co.jp/</a></p>
第三部(約40分)	<p><b>「ECサイトを営業マンにする」これだけは知っておきたい</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ECサイト必須の分析機能とは？</li> <li>・どうして売れたのか、が次につながる、ROIが改善する</li> </ul>  <p>講師：オーリック・システムズ株式会社 取締役COO 藤井 泰之（ふじい やすゆき）</p> <p>大学卒業後、鉄鋼会社のシステムエンジニアとして、一般管理、工程管理アプリケーション開発を行う。IBMの環境、リレーショナルデータベース(DB2)のエキスパートとして、システム構築、再設計業務に従事。エネルギー、流通、精密機器、銀行、カード会社等で基幹系システム設計、情報系のシステム設計、データ分析を歴任。パッケージソフトウェアのプロダクトマーケティングに従事し、外資通信会社の日本人立ち上げで、広報、マーケティングで参画、ネットワーク技術のサービスパッケージ化、タリフ化などに従事。2000年より、ソフトバンク 新規事業Gで企業を立ち上げ、企画職、経営職経験。2011年3月より、現職。</p>
16:30	終了

※上記のアジェンダに変更が発生する可能性がありますので、あらかじめご了承のほどお願い申し上げます。

## お申込み

終了いたしました。

## 備考

セミナーに関するお問い合わせ  
 オーリック・システムズ株式会社 セミナー事務局  
 TEL:03-3560-8099  
 Webによるお問い合わせは[こちら](#)