

※9月28日 会場が変更となりました。

平成29年9月吉日

JADMA会員 各位

公益社団法人 日本通信販売協会  
事務局

## JADMA® 2017年10月度 「月例講習会（無料）」のご案内

10月度の月例講習会は、株式会社ファインドスター様をお招きし、「リピート通販企業25社から学ぶロイヤル顧客の作り方」についてご講演いただきます。

通販市場が成熟期を迎える中、CRM施策を強化したいという企業の担当者様のお声を多く伺います。今回はお客様をLTVの高いロイヤル顧客へと育成する方法を、引上げ・継続・休眠の3つの施策に絞ってお伝えします。講師はCRM施策を駆使してこれまで多くの企業様の顧客LTVを伸ばした実績から、豊富な事例を交えて講演します。皆様奮ってご参加ください。

記

◆開催日時 平成29年10月24日（火） 15:00～16:30 ※受付開始14:30～

◆講演テーマ

### 「リピート通販企業25社から学ぶロイヤル顧客の作り方」

◆講師：株式会社ファインドスター CRM局 シニアマネージャー 熊谷 将臣氏

◆プロフィール：

制作会社での企画・デザインを行い、家電量販店での販売員を経て入社。「売れるデザイン」にこだわり、化粧品や健康食品に特化してチラシや掲載広告の制作を手がけてきた。レスポンス率0.2%以上など、高反響を連発。2013年頃から、DMや同梱ツールなどCRMツールを専門に担当。

◆内容

1人ひとりのお客様をLTVの高いロイヤル顧客に育成するため、CRMの三大施策「引上げ施策」「継続施策」「休眠施策」に的を絞り、25社の事例を紹介します。CRMツールの基本的な考え方から行うべきこと、行ってはいけない施策など具体的にお伝えしていきます。

◆対象：JADMA正会員のみ

◆定員：24名-60名 ※先着順

◆参加費：無料（事前登録が必要です）

◆会場：※申込多数により会場を変更いたしました。

《TKP市ヶ谷カンファレンスセンター【9F】バンケットルーム9B》 東京都新宿区市谷八幡町8番地

<https://www.kashikaigishitsu.net/facilitys/cc-ichigaya/access/>

◆申込方法：別紙申込書にご記入の上、FAXにてお申込みください。事務局にてFAX確認後、

3営業日以内に担当者様宛にEメールにて申込確認のメールをお送りします。Eメールが届かない場合は、お手数ですが別紙のお問合せ先までご連絡をお願いします。

◆参加者の皆様へ：受講票はお送りしませんので、当日は受付スタッフに名刺を1枚ご提出のうえ、ご入場ください。なお、都合によりキャンセルされる場合はお手数ですが、事務局までご連絡ください。  
 ※代理の方の参加も可能です。当日受付スタッフにその旨お伝えください。

# 2017年10月度 JADMA月例講習会 申込書

レポート通販企業 25 社から学ぶロイヤル顧客の作り方

申込先 FAX : 03-5651-1199 (JADMA事務局 行)

申込日 \_\_\_\_\_ 月 \_\_\_\_\_ 日

社名		
担当者	氏名	所属部課
	e-mail	電話番号
※上記担当者様が、本講習会を受講される際は、お手数ですが下記受講者欄に再度お名前をご記入ください。		
受講者	氏名	所属部課
	1.	
	2.	
会場案内	 <p>TKP市ヶ谷カンファレンスセンター        ●JR 総武線 市ヶ谷駅 徒歩 2 分        ●東京メトロ南北線 市ヶ谷駅 7 番出口 徒歩 1 分        ●東京メトロ有楽町線 市ヶ谷駅 7 番出口 徒歩 1 分        ●都営新宿線 市ヶ谷駅 4 番出口 徒歩 2 分</p>	
備考欄		
<p>－問い合わせ先－        (公社) 日本通信販売協会 事務局 渡辺・三浦        TEL : 03-5651-1155 Email : jadma@jadma.org</p>		