

ECソリューションセミナー(出展者セミナー)

【場所】フードeコマース展示会場

【聴講方法】当日、ECソリューションセミナー会場へ直接お越しください。(記名登録制)

9月11日(水)	9月12日(木)	9月13日(金)
<p>10:30~11:00</p> <p><b>なぜBtoB ECを導入する企業が増えているのか？ 実例をご紹介！</b></p> <p>企業間における電話・FAXでの受発注業務を、ECサイトを活用した運用に移行する企業が増えています。食品業界での豊富な導入実績から【実際の成功事例】【デモを用いた操作イメージ】など現場目線の情報をお伝えします。</p> <p>株式会社 アイル BtoB EC推進統括本部 江原 智規 氏</p>	<p>10:30~11:00</p> <p><b>新規顧客のコンバージョンが最大化する 決済手段とは？</b></p> <p>お客様は「後払い」に何を求めているのか、ショップとしてどのように利用すればより効果的なのかを、他社事例などをふまえて、今後に活かせる情報としてご案内致します。また、市場に多く存在する「後払いサービス」と金融会社が提供する後払いサービスにどのような違いがあるのかご紹介いたします。</p> <p>ジャックス・ペイメント・ソリューションズ株式会社 営業部</p>	<p>10:30~11:00</p> <p><b>人材不足をITシステムで補う為の 通販管理システムの活用について</b></p> <p>これからネット通販に進出しようと考えている方、EC事業の業務効率化を進めたいと思っている方、ふるさと納税事業に携わっている自治体・運営代行会社様向けに、弊社、助ネコ通販管理システムを交えながら、運営ノウハウ等をご紹介いたします。</p> <p>株式会社アクアリーフ 助ネコ事業部 池田 忠久 氏 / 榎本 梨奈 氏</p>
<p>11:15~11:45</p> <p><b>-120℃の世界が食品輸送に革命を起こす</b></p> <p>半導体製造分野で培った超低温技術を利用し-120℃フリーザーを開発。その過程で-120℃の水が通常の氷と比較し、凍結ままの状態が2倍以上長く保持することが判明。更にその低温領域でドライアイスに代わる保冷剤を製品化した。</p> <p>株式会社エイディーディー 取締役 下田 裕人 氏 出展者: (株)エイディーディー / (株)トライカンパニー</p>	<p>11:15~11:45</p> <p><b>DtoC、BtoB モデルのECサイト向け 最新セキュリティ対策をご存知ですか？</b></p> <p>日々巧妙化するサイバー攻撃のトレンドと最新対策をご紹介。ECサイトのアクセスユーザが「人間」か「ロボット」かを判別・制御する対策やユーザデータの非保持化、BtoBモデルにおける新しいECサイト公開手法等。</p> <p>アカマイ・テクノロジーズ合同会社 テクニカル・ソリューション部 ソリューション・エンジニア 佐藤 靖忠 氏</p>	<p>11:15~11:45</p> <p><b>10兆円ギフト市場へ。新時代EC・通販に 「売れるギフト商品開発」で切り拓く！</b></p> <p>中食市場と同規模の10兆円ギフト市場。Amazon商品開発1位(2019年)を獲得した「ギフト商品を通販で売る」の著者で、今注目の日本で唯一のギフト通販コンサルタントが食品ギフトで成功する商品開発手法を解説。</p> <p>売れるギフト通販研究所 主宰 ソーカスマーケティング株式会社 代表取締役 園 和弘 氏 出展者: 株式会社アドブレイブ</p>
<p>12:00~12:30</p> <p><b>フードeコマースの絶対条件 — 高速表示の重要性</b></p> <p>アメリカ市場のフードeコマースは、年17%前後で市場規模を拡大しており、そのサイトを支えているのは表示速度と可用性です。表示速度は、「忙しい日常生活の中で、素早く、手軽に買い物済ませたい」というお客様の需要に不可欠な要素です。表示速度が遅いと、システム品質が悪いと外部に分かるため、攻撃対象となりやすいです。表示速度を改善することで、どれだけ売上を伸ばすことができるか、事例を基に解説します。</p> <p>株式会社Spelldata 代表取締役社長 竹洞 陽一郎 氏</p>	<p>12:00~12:30</p> <p><b>フードeコマースの絶対条件 — 高速表示の重要性</b></p> <p>アメリカ市場のフードeコマースは、年17%前後で市場規模を拡大しており、そのサイトを支えているのは表示速度と可用性です。表示速度は、「忙しい日常生活の中で、素早く、手軽に買い物済ませたい」というお客様の需要に不可欠な要素です。表示速度が遅いと、システム品質が悪いと外部に分かるため、攻撃対象となりやすいです。表示速度を改善することで、どれだけ売上を伸ばすことができるか、事例を基に解説します。</p> <p>株式会社Spelldata 代表取締役社長 竹洞 陽一郎 氏</p>	<p>12:00~12:30</p> <p><b>なぜBtoB ECを導入する企業が増えているのか？ 実例をご紹介！</b></p> <p>企業間における電話・FAXでの受発注業務を、ECサイトを活用した運用に移行する企業が増えています。食品業界での豊富な導入実績から【実際の成功事例】【デモを用いた操作イメージ】など現場目線の情報をお伝えします。</p> <p>株式会社 アイル BtoB EC推進統括本部 江原 智規 氏</p>
<p>12:45~13:15</p> <p><b>中小メーカーこそ勝機！ BtoB-EC事業で成功をつかむ戦略設計とは</b></p> <p>BtoC-ECの約14倍の市場規模を持つBtoB-EC市場。群雄割拠のこの市場で、大手企業と競合しない『中小企業ならではの強みが活かせる戦略作り』と『成功事例』をお伝えします。大手への卸だけでは営業利益が確保できない…既存人員ではBtoCのような小口多売には対応しきれない…そんな悩みを解決する仕組みとは？</p> <p>リライズコンサルティング株式会社 コンサルティング事業部 WEB卸コンサルティングチーム 経営コンサルタント 吉田 圭良 氏</p>	<p>12:45~13:15</p> <p><b>フードeコマースの絶対条件 — 高速表示の重要性</b></p> <p>アメリカ市場のフードeコマースは、年17%前後で市場規模を拡大しており、そのサイトを支えているのは表示速度と可用性です。表示速度は、「忙しい日常生活の中で、素早く、手軽に買い物済ませたい」というお客様の需要に不可欠な要素です。表示速度が遅いと、システム品質が悪いと外部に分かるため、攻撃対象となりやすいです。表示速度を改善することで、どれだけ売上を伸ばすことができるか、事例を基に解説します。</p> <p>株式会社Spelldata 代表取締役社長 竹洞 陽一郎 氏</p>	<p>12:45~13:15</p> <p><b>なぜBtoB ECを導入する企業が増えているのか？ 実例をご紹介！</b></p> <p>企業間における電話・FAXでの受発注業務を、ECサイトを活用した運用に移行する企業が増えています。食品業界での豊富な導入実績から【実際の成功事例】【デモを用いた操作イメージ】など現場目線の情報をお伝えします。</p> <p>株式会社 アイル BtoB EC推進統括本部 江原 智規 氏</p>
<p>13:30~14:00</p> <p><b>年商1億円、営業利益20%を達成する 食品EC事業の作り方</b></p> <p>年々、拡大する食品EC市場。しかし多くの会社が儲かる“EC事業”を作れません…。年商1億円の儲かるEC事業を作るために必要な3つのこととは？食品通販専門コンサルティング会社の代表が直接お伝えします。</p> <p>リライズコンサルティング株式会社 代表取締役社長 中山 裕介 氏</p>	<p>13:30~14:00</p> <p><b>人材不足をITシステムで補う為の 通販管理システムの活用について</b></p> <p>これからネット通販に進出しようと考えている方、EC事業の業務効率化を進めたいと思っている方、ふるさと納税事業に携わっている自治体・運営代行会社様向けに、弊社、助ネコ通販管理システムを交えながら、運営ノウハウ等をご紹介いたします。</p> <p>株式会社アクアリーフ 助ネコ事業部 池田 忠久 氏 / 榎本 梨奈 氏</p>	<p>13:30~14:00</p> <p><b>感動体験がロイヤル顧客を産む！ 「一見さん」を「常連」に変えるメール接客術</b></p> <p>競争が激化するEC業界で、いま注目が集まっている「リピーター獲得」。本セミナーでは、お店を初めて利用する「一見さん」も思わずファンになってしまうメールサポート術を、事例を交えてご紹介いたします。</p> <p>株式会社ラクス カスタマーサービスクラウド事業部 西山 和人 氏</p>
<p>14:15~14:45</p> <p><b>「Foodlive」を活用した取引拡大提案と 「Foodloss」への取組紹介</b></p> <p>食品・酒類の総合卸売業である伊藤忠食品が運営する、“売りたい(サプライヤー)”と“買いたい(バイヤー)”を結び、食品に特化したBtoBマーケットプレイス「Foodlive」を使った卸売・仕入拡大へのご提案と、「Foodlive」を通じた「Foodloss」への取組をご紹介いたします。</p> <p>伊藤忠食品株式会社 営業企画本部EC部 ダイレクトEC課 課長 小谷 宏一 氏</p>	<p>14:15~14:45</p> <p><b>なぜBtoB ECを導入する企業が増えているのか？ 実例をご紹介！</b></p> <p>企業間における電話・FAXでの受発注業務を、ECサイトを活用した運用に移行する企業が増えています。食品業界での豊富な導入実績から【実際の成功事例】【デモを用いた操作イメージ】など現場目線の情報をお伝えします。</p> <p>株式会社 アイル BtoB EC推進統括本部 江原 智規 氏</p>	<p>14:15~14:45</p> <p><b>AIで実現する顧客の行動予測 - 『レコメンド』の真の実力</b></p> <p>ECストアでよく見る「あなたへのおすすめ」表示。実はこれ、AI(機械学習)技術の代表的な成果だって知っていましたか？ 精度が良ければ客単価は10~30%上がり、リピート客もぐっと増えるこの機能。使いこなしかたを教えます。</p> <p>シルバーエッグ・テクノロジー株式会社 ビジネスプランニング室 副室長 園田 真悟 氏</p>
<p>15:00~15:30</p> <p><b>新規顧客のコンバージョンが最大化する 決済手段とは？</b></p> <p>お客様は「後払い」に何を求めているのか、ショップとしてどのように利用すればより効果的なのかを、他社事例などをふまえて、今後に活かせる情報としてご案内致します。また、市場に多く存在する「後払いサービス」と金融会社が提供する後払いサービスにどのような違いがあるのかご紹介いたします。</p> <p>ジャックス・ペイメント・ソリューションズ株式会社 営業部</p>	<p>15:00~15:30</p> <p><b>DtoC、BtoB モデルのECサイト向け 最新セキュリティ対策をご存知ですか？</b></p> <p>日々巧妙化するサイバー攻撃のトレンドと最新対策をご紹介。ECサイトのアクセスユーザが「人間」か「ロボット」かを判別・制御する対策やユーザデータの非保持化、BtoBモデルにおける新しいECサイト公開手法等。</p> <p>アカマイ・テクノロジーズ合同会社 テクニカル・ソリューション部 ソリューション・エンジニア 佐藤 靖忠 氏</p>	<p>15:00~15:30</p> <p><b>食品ECでリピート売上が急拡大させる 鉄板CRM施策とは？</b></p> <p>食品ECの競争が激化している今、リピーターを増やし事業拡大を実現するCRMが注目されています。本セミナーでは、食品ECにCRMツールを活用し急成長している企業を取り組む鉄板施策をご紹介します。</p> <p>株式会社アドブレイブ 執行役員 CRMプロダクト責任者 中村 隆嗣 氏</p>