

競争激化するEC市場において、 顧客から選ばれるデジタル起点の ブランド戦略とは？

— 販売開始6ヶ月で売上10倍、
年商10億規模まで成長したブランド戦略 —

デジタル化の進展により、中小企業を取り巻く事業環境は大きく変化しています。
一億総メディア時代においては、生活者のニーズは年々多様化し続け、
同時にブランドの価値も大きく変化し続けています。
このような予測不可能な激変の時代において、企業は変化を求められており、
その中でもデジタルシフトは最優先課題です。従来のマーケティングの考え方だけでは、
デジタル分野における市場競争を戦い抜き業績を伸ばしていくことはできません。
そこで、本セミナーでは競合過多のEC市場において、
自社や自社商品が顧客から選ばれるノウハウを余すことなくお伝えいたします。

デジタル化による 販路開拓

日時 令和6年 7月24日(水) 13:30~15:00

場所 松山商工会議所 5階 大ホール 及び オンライン

定員 50名(会場) ※会場定員を超えた場合、
オンラインでの参加をご案内します。

対象 中小・小規模事業者(会員・非会員問わず)

受講料無料

講師



株式会社マテリアルデジタル 取締役

川端 康介氏

【講師略歴】

2004年、EC事業スタートアップに参画。デザイン/広告/プロダクト開発などの知見と技術をベースに2010年に株式会社nano colorを設立。10年以上EC業界にて顧客コミュニケーションや事業戦略を軸としたクリエイティブコンサルティングを支援。2023年、マテリアルデジタルに参画し、PRからデジタル広告などフルファネルマーケティングを支援。

〈支援先企業〉

富士フィルム、ポーラオールビスグループ、千趣会、サイバー大学(ソフトバンクグループ)、生活総合サービス、I-ne、日清食品、マンダム、フェリシモ など

セミナー内容

- デジタルを活用した販路開拓の考え方と手法について
- ブランド価値の時代変遷とデジタル起点のブランド戦略
- オンライン/オフラインの共通点と相違点
- 戦略と戦術におけるWHO/WHATの考え方
- EC事業展開による売上拡大の成功事例紹介

コーディネーター 野島 光晴氏 (株式会社HEATSOURCE 代表取締役)

お問い合わせ 松山商工会議所 産業振興部 Tel: 089-941-4111

下記FAXまたは右記QRよりお申込みください。

主催/松山商工会議所



▶ 参加申し込み書 FAX:089-947-3126 松山商工会議所 産業振興部 行

事業所名		TEL	
所在地		E-mail	
参加者名①		参加方法	会場 ・ オンライン
参加者名②		参加方法	会場 ・ オンライン

※ご記入いただいた内容は、本事業に利用するほか、当会議所からの各種連絡・情報提供・調査分析のために利用することがあります。