
● NEWS RELEASE

2006年1月17日

報道関係者 各位

株式会社 経営管理センター

東京本社 〒164-0003 東京都中野区東中野 3-20-10

イドムコ中野ビル6F

TEL.03-5338-0850 FAX.03-5386-5556

<http://www.bmc-it.com/>

**好評に応じて第2回「通販マーケティング実習セミナー」を開催
実例から学ぶ勝ち組通販の“勘所”と実践ノウハウを一挙公開**

総合情報サービス企業、株式会社経営管理センター（略称：BMC＝東京都中野区東中野3-20-10 イドムコ中野ビル 社長：庄田 昌）では、2月21日（火）午後1時30分より東京・千代田区の商工会館において、通信販売成功のための“勘所”を実践的に指南する「通販マーケティング実習セミナー」を開催します。講師は通販ビジネスコンサルタントの三田栄一郎が務めます。

経営管理センターのコールセンター・ソリューション事業は、コールセンター構築から運用に関するコンサルティング業務をはじめ、コールセンターの運営、要員の派遣業務を請け負っています。また、東京本社内には100席のコールセンターを擁し、主に通信販売の商品・サービスの受注センター、お客様相談窓口として稼働しています。本セミナーは、コールセンター・ソリューション事業の一環として昨年11月に初めて開催しましたが、今回、好評に応じて2回目を開催するものです。

現在、通販ビジネスは花盛りですが、自己流通販による慢性的な不安と限界を感じているケースも多く見受けられます。本セミナーでは、通販とコールセンターのプロが通販ビジネス成功への“勘所”と体系的仕組み、実践的ノウハウを公開して、通販の課題・改善点を一挙に解決します。

あわせてプログラムの締めくくりとして、あらかじめ先着5名から受け付けた質問・課題に対し回答し、悩みや難問を解決します。

定員は30名、定員になり次第申込を締め切ります。参加料は1名当たり20,000円（資料代・税込み）です。

< セミナー開催要項 >

1. タイトル：「通販マーケティング実習セミナー」
2. 開催日時：2月21日（火）13：30～17：00
3. 会 場：商工会館（東京都千代田区霞ヶ関3-4-2）
4. 講 師：通販／コールセンターサポート／コンサルティング
トリノ・リンクス株式会社 代表取締役社長
三田 栄一郎（みた えいいちろう）
[講師略歴]
 - * 1964年生まれ、東京都出身。
 - * 1993年、世界最大級の通販企業グループの日本法人に入社。主に同社のマーケティング部門、カスタマー部門の責任者を務める。アメリカ・ヨーロッパのベストプラクティスを吸収するとともに、同社グループ企業のコンサルタントとして、多くの企業の通販事業立ち上げや業務改善支援を行う。
 - * 2003年、通販ビジネス専門コンサルティング会社、トリノ・リンクスを設立。アパレル・服装雑貨・化粧品・健康食品等、幅広い商材の通販新規参入や業務改善・人材育成支援の他、通販ビジネスの専門家として活躍中。
5. 主要プログラム：

通販マーケティング「ウソとホント」	新客プランの立て方
事例紹介・新規顧客獲得ポイント	知っているようで知らない、通販の収益構造
購買実績を如何にして「売り」につなげるか	事例紹介・既存顧客活性化ポイント
効果的新規顧客獲得法	成功するデータベースマーケティング手法
	質疑応答 他
6. 申し込み・問い合わせ先：

（株）経営管理センター東京本社 担当：井村（いむら）
TEL：0120-70-2821（フリーダイヤル）FAX：03-5386-5556
Web：<http://www.bmc-it.com/>（ホームページからも申し込み可）

本件に関するお問い合わせ先

株式会社経営管理センター 営業推進部広報担当：井村（いむら）

T E L : 03-5338-0850

F A X : 03-5386-5556

E - m a i l : seminar@bmc-net.co.jp
