

2026年5月26日

各 位

会 社 名 フュージョン株式会社
代 表 者 名 代表取締役社長 佐々木 卓也
コード番号：3977 札幌アンビシャス
問 合 せ 先 専務取締役 安田 真
(TEL. 011-271-8055)

共催ウェビナー「なぜ、あの広告からのお客様は定着しないのか？ ～集客とCRMをつなぎ、LTVを最大化する秘訣とは～」の実施について

ジオテクノロジー株式会社と当社の共催で、ウェビナー「なぜ、あの広告からのお客様は定着しないのか？ ～集客とCRMをつなぎ、LTVを最大化する秘訣とは～」を実施することとなりましたので、お知らせいたします。

「広告における新規顧客獲得効率（CPA）は悪くないものの、リピートにつながらず LTV が伸びない」

「競合にシェアを奪われている」

といった課題の背景には、集客とCRMの「分断」があります。

本セミナーでは、高精度な人流・行動データを持つジオテクノロジー株式会社と、CRM戦略のスペシャリストである当社が登壇し、顧客の発見および育成の考え方について解説いたします。

理論だけではなく、両社のシナジーや具体的な事例を交え、低CPAと高LTVを両立させるための実践的な手法をご紹介します。

ぜひお申し込みください。



FUSION MARKETING COMPANY **GeoTechnologies** **2社共催ウェビナー**

B2C企業向け

なぜ、あの広告からのお客様は定着しないのか？

～集客とCRMをつなぎ、LTVを最大化する秘訣とは～

吉川 景博
フュージョン株式会社
エグゼクティブマーケティング
ディレクター

岩本 健太
ジオテクノロジー株式会社
公共・法人営業本部
法人営業部 法人営業グループ

2026.06.10 [WED] | 12:00~13:00 ZOOMウェビナー / LIVE配信 (●)

<開催概要>

セミナー名：「なぜ、あの広告からのお客様は定着しないのか？～集客とCRMをつなぎ、LTVを最大化する秘訣とは～」

開催日時：2026年6月10日（水）12:00～13:00

参加費：無料

視聴方法：オンライン（Zoom）

◆イベント詳細・お申込み

https://geot.jp/casestudy/seminar-20260610/?utm_source=fusion&utm_medium=email&utm_campaign=202606_webinar_fusiongt

※同業他社さまにはご視聴をご遠慮いただいております。何卒ご理解のほどお願い申し上げます。

<このような方におすすめ>

有店舗・無店舗を問わず、一般消費者向け企業の以下のような方

- ・獲得の「数」だけでなく「質」も向上させたい新規獲得担当者
- ・既存顧客の離脱防止をしたいCRM・ロイヤルティ担当者
- ・事業全体のLTVを最大化したいマーケティング責任者

【ジオテクノロジーズ株式会社について】

URL：<https://geot.jp/>

【ジオテクノロジーズ株式会社との協業事例】

<https://www.fusion.co.jp/case/case026>

以 上