



FUSION
MARKETING COMPANY

News Release

2026年10月30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 札証アンビシャス
問 合 せ 先 専務取締役 安田 真
(TEL. 011-271-8055)

共催ウェビナー「安売り・一度きりで終わらせない！

年末セールの新規顧客をリピーターに変える EC 戦略」の実施について

当社は、株式会社ピュアフラットをはじめとする 8 社共催のウェビナー「安売り・一度きりで終わらせない！年末セールの新規顧客をリピーターに変える EC 戦略」を開催することとなりましたので、お知らせいたします。

10～12 月の年末商戦は新規顧客獲得の大きな機会ですが、F2 転換（2 回目購入）の壁に課題を抱える EC 事業者も少なくありません。

本セミナーでは、年末セールで獲得した顧客をリピーターへ育成するための実践的な EC 戦略を解説します。モール・自社 EC でのリピート施策、市場データを活用した商品戦略、LINE・DM・同梱物による CRM 改善、物流・配送マーケティングまで、各領域のプロフェッショナル 8 社が成功のポイントをご紹介します。

各チャネル単体の施策ではなく、顧客接点のあらゆるフェーズからリピート率向上を目指す実践的なノウハウをお届けします。

当社は、「F2 転換をどう高める？顧客理解から考える CRM 改善と郵送 DM 活用事例」と題したセッションに登壇し、F2 転換の考え方と、郵送 DM や LP を活用した実践事例を交えながら、LTV 向上につながる CRM 改善のポイントを解説します。ぜひお申込みください。

<開催概要>

セミナー名：安売り・一度きりで終わらせない！年末セールの新規顧客をリピーターに変える EC 戦略

開催日時：2026 年 11 月 18 日（水）13:00～16:20

開催形式：オンライン開催

参加費：無料（事前申込制）

◆イベント詳細・お申込み

https://pureflat.co.jp/seminar/detail_261118/

<このような方におすすめ>

- ・年末セールで新規顧客は獲得できるものの、2 回目以降のリピート購入に繋がらず悩んでいる方
- ・割引やクーポンなどの「安売り」に依存しない、利益率の高いリピート売上の基盤を作りたい方
- ・楽天、Amazon、自社 EC など、各販売チャネルに最適化された引き上げ施策を知りたい方
- ・LINE、郵送 DM、同梱物などを効果的に連携させ、顧客との関係性（CRM）を強化したい方
- ・物流や配送を単なる発送作業ではなく、顧客体験を高めるマーケティング施策として活用したい方

<当社登壇概要>

テーマ：F2 転換をどう高める？顧客理解から考える CRM 改善と郵送 DM 活用事例

登壇時間：14:15～14:40（第 4 部）

概要：年末商戦や大型セールで獲得した新規顧客を継続購入につなげるには、顧客ごとの特性に応じたコミュニケーション設計が重要です。本ウェビナーでは、F2 転換の考え方と、郵送 DM や LP を活用した実践事例を交えながら、LTV 向上につながる CRM 改善のポイントを解説します。

<共催企業（敬称略/登壇順）>

株式会社ピュアフラット、アグザルファ株式会社、W2 株式会社、フュージョン株式会社、Syntents 株式会社、株式会社ロジレス、株式会社ソーシャル PLUS、株式会社 Nint

《本リリースについてのお問い合わせ先》

フュージョン株式会社 コーポレート統括部 総務・広報チーム

【対応時間】9:00～18:00（土日祝休）

URL：<https://www.fusion.co.jp/contact/>

以 上