FUSION MARKETING COMPANY **News Release**

2026年11月13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「休眠顧客が起きてくる…!?
ECリピート最強術～CRM・LINE・パーソナライズ～」の実施について

当社は、株式会社WUUZYをはじめとする５社共催のウェビナー「休眠顧客が起きてくる…!?ECリピート最強術～CRM・LINE・パーソナライズ～」を開催することとなりましたので、お知らせいたします。

本ウェビナーでは、休眠顧客の定義や分類方法、優先的にアプローチすべき顧客の見極め方について解説します。また、顧客属性や購買履歴に応じたシナリオ設計や、メール・SMSを活用したアプローチ手法、再購入を促進する訴求方法を紹介します。さらに、EC事業者の成功事例を交えながら、一律の配信ではない顧客ごとの効果的なアプローチについても解説します。新規顧客の獲得だけでなく、既存顧客資産を活用した売上拡大に向けた実践的な施策をお伝えします。

当社は、「メール・LINEにプラスワン！DMで広げる休眠顧客復活のアプローチ」と題したセッションに登壇し、休眠顧客の掘り起こしに成功したDM施策の事例をもとに、顧客心理を捉えたクリエイティブや再購入・再利用を促すコミュニケーション設計のポイントなど、休眠顧客復活に向けた実践的なアプローチを紹介します。ぜひお申し込みください。



＜開催概要＞

セミナー名：休眠顧客が起きてくる…!?EC リピート最強術～CRM・LINE・パーソナライズ～

開催日時：2026 年 12 月 1 日（火）13:00～14:40

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://www.ecnopro.jp/times/seminar-20261201?partner=fusion

※本セミナーは競合企業様のご参加をお断りさせていただく場合がございます。

＜このような方におすすめ＞

・新規顧客の獲得コストが高まり、広告だけでは売上を伸ばしづらくなっている EC 事業者の方

・定期の解約やお休みの連絡が電話・メールに集中し対応しきれていない定期通販の担当者の方

・今のカートでは定期のスキップ・休止・商品変更を顧客自身で行えず、EC の仕組みの見直しを考えている方

・デジタル施策だけでは届かない顧客に対し、オフライン施策を活用した効果的なアプローチを学びたい方

・メールや LINE 以外に、確実に届いて読まれる顧客接点を増やしたい方

・次世代 SMS（RCS）の活用方法や、EC 事業での始め方を知りたい方

＜当社登壇概要＞

テーマ：メール・LINE にプラスワン！DM で広げる休眠顧客復活のアプローチ

登壇時間：13:40～14:00（第３部）

概要：休眠顧客へのアプローチでは、メールや LINE に加え、DM などのオフライン施策を組み合わせることが有効です。本セッションでは、休眠顧客の掘り起こしに成功した DM 施策の事例をもとに、顧客心理を捉えたクリエイティブやコミュニケーション設計のポイントを解説します。あわせて、再購入・再利用を促すための具体的な施策や考え方も紹介します。

＜共催企業（敬称略/登壇順）＞

株式会社 WUUZY、W2 株式会社、フュージョン株式会社、株式会社 E-Grant、AI CROSS 株式会社

≪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