

【EC 事業者様向け】LTV 最大化のための「顧客分析×MA 活用」

実践ノウハウ徹底解説 セミナーを開催

インターネット黎明期から企業のデジタルマーケティングを支援する株式会社メディックス(本社：東京都千代田区、代表取締役：田中正則、以下メディックス)は、EC サイトビジネスのマーケティング担当者様、事業責任者様向けに、オンラインセミナー『EC サイト売上改善 ! LTV 最大化のための「顧客分析×MA 活用」実践ノウハウ徹底解説』を開催いたします。

[セミナー申し込みはこちら](#)

The banner features a green background with a white portrait of a man (Kenji Nishikawa) on the right. Text elements include: 'medix' logo in the top right; 'ECサイト売上改善!' in a dark blue box; 'LTV最大化のための' in a white box; '「顧客分析×MA活用」実践ノウハウ徹底解説' in a white box; '7/30 水' in large white text; '14:00-15:00' in white text; 'LIVE配信' in a white rounded rectangle; and a small box with '株式会社メディックス' and '近藤 充' (Kenji Nishikawa) at the bottom right.

■セミナーについて

セミナー名：EC サイト売上改善 ! LTV 最大化のための「顧客分析×MA 活用」実践ノウハウ徹底解説

開催日時：2025 年 7 月 30 日（水） 14:00～15:00

開催形式：オンライン配信

参加費：無料（事前登録制）

■セミナー概要

【EC 事業者向け】顧客分析による MA 運用の最適化のススメ

EC サイトビジネスの成長において、新規顧客の獲得と並んで既存顧客の育成、すなわち LTV（顧客生涯価値）の最大化がますます重要になっています。

しかし、

- 「MA ツールを導入してみたものの、思うような成果につながらない」
- 「顧客データは蓄積されているが、それをどう活用すれば良いのかわからない」

といった、お悩みを抱える EC 事業者様も多いのではないのでしょうか。

本セミナーでは、データに基づき顧客を深く理解するための「顧客分析」から、成果につながる「MA シナリオの設計」、具体的な「施策の成功事例」までを解説。

さらに、顧客体験プラットフォーム「KARTE」を用いて、それらの施策を、どのように実践できるのか、その活用のヒントをお届けします。

▼セミナー参加で得られるナレッジ

- 顧客データから課題を導き出す方法
- 課題をシナリオに落とし込んでいく流れ
- MA における様々な施策イメージ、KARTE Message の強み

▼このような方におすすめ

- これから MA をはじめたいけど、やり方がわからない
- メール施策はしているけれど、MA 化ができていない
- データはあるが、どう活用すれば良いかわからない

顧客 1 人ひとりに寄り添ったコミュニケーションを実現し、LTV 向上を目指したい EC 事業者様のご参加を心よりお待ちしております。

[セミナー申し込みはこちら](#)

■メディックス 会社概要

本社：東京都千代田区神田神保町 1-105 神保町三井ビルディング 19F

事業内容： デジタルマーケティングの総合コンサルティング

インターネット広告の代理店業務、インターネット広告の企画・制作、Web サイトの構築、Web 解析の運用コンサルティング、CRM コンサルティング、データ活用基盤の構築、メディア支援事業（営業代行、サービス開発など）

コーポレートサイト：<https://www.medix-inc.co.jp/>

公式 Instagram：https://www.instagram.com/medix_culture/

公式 Facebook：<https://www.facebook.com/medix.co.ltd>

■本件のお問い合わせ先

株式会社メディックス 広報担当：徳田

TEL：03-5280-9471 メールアドレス：pr@medix-inc.co.jp