

報道関係各位

2026 年 8 月 31 日

株式会社エスプール

EC・通販事業者向け、顧客獲得・育成をテーマにした 無料セミナーを 9 月 2 日に開催、エスプールセールスサポート

～ベルシステム 24 と共同で、対面プロモーションから CRM を活用した顧客育成までを解説～

株式会社エスプールの子会社で、販売促進支援サービスを提供する株式会社エスプールセールスサポート（本社：東京都千代田区、社長執行役員：山本勝治、以下「エスプールセールスサポート」）は、株式会社ベルシステム 24（本社：東京都港区、代表取締役 社長執行役員：梶原浩、以下「ベルシステム 24」）と共同で、EC・通販事業者向けの無料オンラインセミナー「広告が届ける時代から、体験が届ける時代へ。～リアルプロモーション×データ分析で実現する新しい顧客獲得・醸成戦略～」を、2026 年 9 月 2 日（水）に開催します。

EC・通販事業では、新規顧客の獲得に加え、獲得後の継続購入や顧客との関係構築が重要となっています。本セミナーでは、全国で店頭・イベントなどの販売促進を企画・運営するエスプールセールスサポートの現場ノウハウと、ベルシステム 24 の CRM・データ活用の知見を組み合わせ、顧客との接点づくりから継続的な関係構築までを一体的に捉えたマーケティング手法を、両社の事例を交えて紹介します。



背景と概要

EC・通販事業者のマーケティングでは、オンライン広告の CPA 上昇*1などを背景に、新規顧客の獲得が難しくなる一方、獲得後の継続購入や LTV*2向上も重要な課題となっています。こうした中、デジタル施策に加え、店頭やイベントなどで商品を実際に体験してもらうリアルプロモーションも、顧客接点を広げる手段の一つです。一方、対面で接点を持った顧客を継続購入やロイヤル顧客化につなげるには、その後のフォローやデータ活用まで含めた設計が求められます。

こうした課題を背景に、エスプールセールスサポートとベルシステム 24 は本セミナーを開催します。エスプールセールスサポートが培ってきた、リアルな場で商品体験から顧客獲得までを設計・運営する知見を軸に、ベルシステム 24 が持つ CRM・データ活用の知見を組み合わせ、顧客獲得からその後の CRM 活用までを、両社の事例を交えて紹介します。

*1 CPA (Cost Per Acquisition) : 1 件の顧客獲得に要した費用を示す指標。

日本流通産業新聞「通販・EC 実態調査」(2026 年 1 月)。通販・EC 事業者 46 社のうち 69.6%が、顧客の獲得単価について「上がっている」「やや上がっている」と回答。

<https://www.bci.co.jp/nichiryu/article/18732>

*2 LTV (Life Time Value) : 顧客生涯価値。顧客が商品やサービスを利用する期間を通じて企業にもたらす価値を示す指標。

セミナー概要

セミナー名： 広告が届ける時代から、体験が届ける時代へ。

～リアルプロモーション×データ分析で実現する新しい顧客獲得・醸成戦略～

日時： 2026 年 9 月 2 日 (水) 14:00～15:00

開催形式： オンライン (Zoom)

参加費： 無料

対象： EC・通販事業者のマーケティング担当者など

申込方法： 下記 URL よりお申込みください。

https://www.solution.bell24.co.jp/ja/seminar/2026_0902_SP/?utm_source=ks&utm_medium=S-Pool

■ このような課題をお持ちの方

- ・広告 CPA の上昇などにより、新規顧客獲得に課題を感じている
- ・初回購入後の継続購入や LTV 向上に課題を感じている
- ・リアルプロモーションを検討しているが、運営ノウハウや体制に課題がある

登壇者

木原 一賢

株式会社エスプールセールスサポート

ダイレクトプロモーション事業部 セールスプロモーション部 部長

大手コールセンターベンダーで、コンタクトセンター・バックオフィスの業務改革に従事。その後、派遣会社で不採算支店の収益改善を推進しました。現在は、通販企業を中心にナショナルメーカーのオフライン・ダイレクトマーケティングを担当しています。

伊藤 奈央 氏

株式会社ベルシステム 24

CX 第 2 事業本部 営業企画部 営業開発 G マネージャー

ベルシステム 24 入社後、製薬・ヘルスケア業界を中心に 5 年間、CRM・BPO ソリューションの提案営業に従事。現在はアライアンス推進、新規事業推進を担当し、パートナー企業との協業によるリアルプロモーションと CRM を組み合わせたサービス開発に取り組んでいます。

「リアルプロモーション CRM」について

「リアルプロモーション CRM」は、対面プロモーションによる見込み顧客の獲得から、CRM 分析に基づく電話などでのアフターフォローまでを一体的に支援するサービスです。

エスプールセールスサポートが店頭やイベントなどのリアルプロモーションの企画・運営から顧客接点の創出までを担い、ベルシステム 24 が獲得した顧客へのフォローや CRM 施策を支援します。2024 年 3 月のサービス提供開始以降、主に通販・EC 事業者を導入されています。

サービス詳細：

https://www.solution.bell24.co.jp/ja/solution/sales_marketing/realpromotioncrm/

今後の展望

エスプールセールスサポートは、フィールドプロモーションで培った対面での顧客接点づくりの知見と、ベルシステム24のCRM・データ活用の知見を組み合わせ、EC・通販事業者の顧客獲得から継続的な関係構築までを支援します。今後も、リアルとデジタル双方の顧客接点を活用し、企業の商品・サービスと消費者をつなぐ販売促進支援を進めてまいります。

株式会社エスプールセールスサポートについて

エスプールセールスサポートは、店頭やイベントなど、商品・サービスと消費者のリアルな接点を創出する販売促進支援を提供しています。オフライン広告の企画立案から実行、効果検証までを全国で展開し、企業の商品・サービスと消費者をつなぐプロモーションを支援しています。

HP : <https://sales.spool.co.jp/>

お問い合わせ先

【報道問い合わせ】

株式会社エスプール 広報担当：平野

メール : kouhou@spool.co.jp

電話 : 03-6853-9411 / 090-1730-4905

【セミナー・サービス問い合わせ】

株式会社エスプールセールスサポート 担当：菊田

メール : kikuta.aoi@spool.co.jp

電話 : 03-6859-6545 / 080-3578-4756

会社概要

商 号：株式会社エスプールセールスサポート

所 在：東京都千代田区外神田 1-18-13 秋葉原ダイビル 10 階

責任者：社長執行役員 山本 勝治

事業内容：販売促進支援サービス

設 立：2014 年

HP : <https://sales.spool.co.jp/>

商 号：株式会社エスプール

所 在：東京都千代田区外神田 1-18-13 秋葉原ダイビル 6 階

代表者：代表取締役社長 白川 儀一

事業内容：障がい者雇用支援、地方創生支援、環境経営支援を中心としたソーシャルビジネス 等

設 立：1999 年 12 月

HP : <https://www.spool.co.jp/>