

BtoB-EC 通販特化型！ CRM・マーケティングオートメーション 「LTV-Lab for BtoB」の提供を開始 ～2024年4月25日（木）リリース記念セミナー開催～

株式会社 LTV-X（本社：東京都港区 代表：野口 学夫）は、EC・通販特化型 CRM「LTV-Lab」などに続き、新たなサービスとして BtoB-EC 通販事業者向けの CRM・マーケティングオートメーション「LTV-Lab for BtoB」の提供を開始いたします。それとともない、2024年4月25日（木）に「BtoB の受発注業務を EC 化するクラウドサービス「B カート」を提供する株式会社 Dai（本社：京都府京都市 代表：木脇 和政）と共催で、リリース記念セミナーを開催いたします。

LTV-Lab

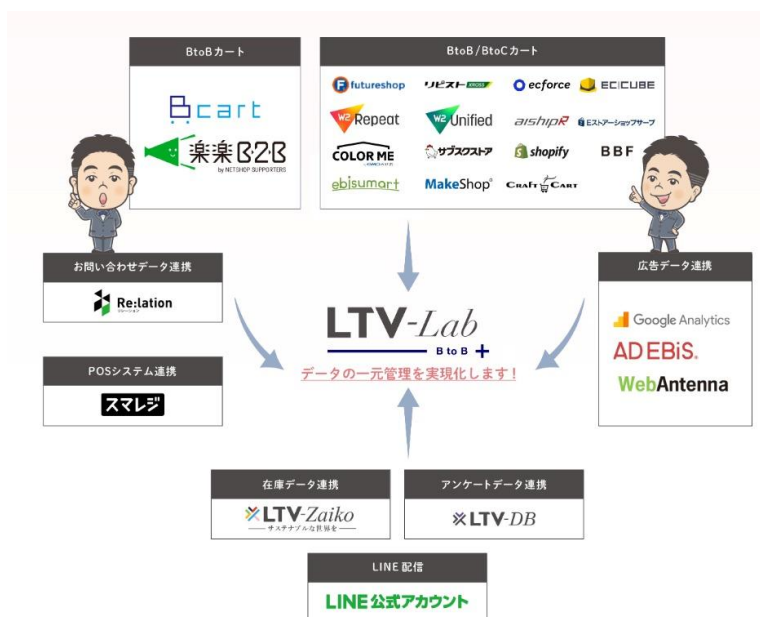
B to B +

BtoB-EC
事業者必見！

LTV-Lab for BtoB でできること

1,300 店舗以上の運用実績がある費用対効果に強い CRM システム「LTV-Lab」に BtoB 事業に必要な機能を数多く搭載いたしました。主要な EC カートや受注システムと自動連携が可能、顧客管理から分析、自動メール配信/ステップメール配信（LINE 配信も可能）、顧客の購入商品や金額、購入期間などの分析から顧客をセグメントして、最適な顧客にメール配信やステップメール配信（無制限）を行うことができます。

特徴①：主要 EC カート標準連携！複雑な設定無しで利用可能！

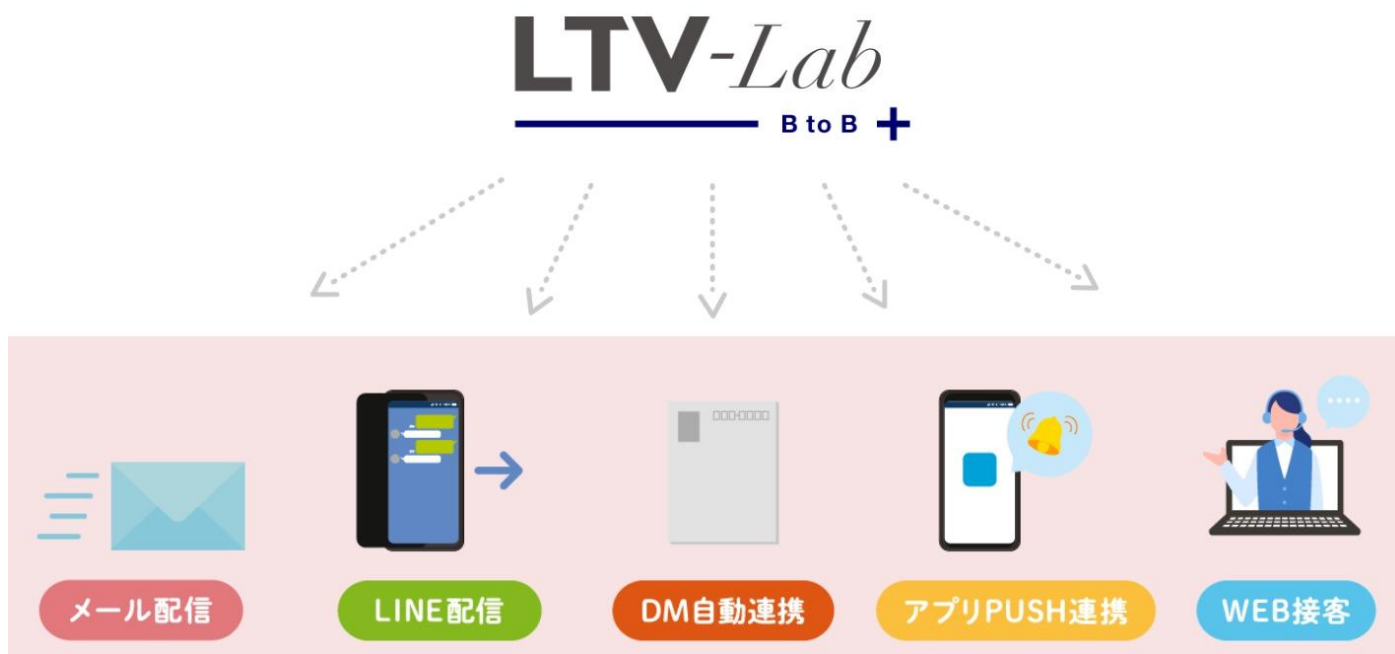


<報道関係の方からのお問い合わせ先>

株式会社 LTV-X LTV-Lab 事業部 TEL : 03-6432-4915 (平日 9:30-17:30) MAIL : support@ltv-x.jp

EC 通販カートシステムや受注管理システムと標準連携。システムに詳しくない方でも CSV ファイルのカスタマイズやインポート処理の手間なく顧客データ/購買データ/商品データを取り込んで分析することが可能です。

特徴②：配信チャネルを一元管理！メールと同じように複数の配信チャネルを設定できます。



会員情報や購買情報と掛け合わせて、メール以外の配信チャネルを一元管理することができます。また、これにより例えば、メールを未開封の方に、LINE 配信アプリプッシュなどといった配信チャネルの掛け合わせすることにより ROI 最適化のアプローチが可能となります。

特徴③：BtoB-CRM に特化した機能が豊富！



1300 ショップの通販企業を中心とした CRM 運用ノウハウ(LTV-Lab)から、BtoB で必要な機能を数多く搭載いたしました。LTV-Lab BtoB にしかない機能を、是非御社の BtoB 営業にご利用ください。

<報道関係の方からのお問い合わせ先>

株式会社 LTV-X LTV-Lab 事業部 TEL : 03-6432-4915 (平日 9:30-17:30) MAIL : support@ltv-x.jp

特徴④：リーズナブルな価格設定



LTV-Lab B to B +	
EC 通販特化	○
メール配信機能	○
カゴ離脱メール機能	○ 他社ツール併用なしで一元的に利用可能
商品閲覧リタグメール機能	○
在庫連携機能	○
LINE 配信機能	○
オフライン DM 自動配信機能	○
WEB 顧客機能	○
顧客管理 / 分析	○
初期費用	5万円
月額費用	3万円～
料金体系	有効アドレス数による従量課金料 汎用できないリストは課金なし。 活用できる顧客数のみの課金なので無駄なコストを削減できます。

どんなに高くてもいいツールを入れても、それに見合った収益が出なければ、費用対効果が合いません。「LTV-Lab for BtoB」の価格は、初期費用が5万円、月額費用は3万円から。メールの配信通数やシナリオの設定数に上限はありません。メールもLINEも配信アドレスによって月額料金が変わる。会員登録数や配信通数ではなく有効アドレス数での課金のため、メルマガを送れば送るほど費用対効果が良くなる料金設定です。メルマガの設定を解除した顧客がいれば、次の月には課金の人数から外れる仕様になっています。

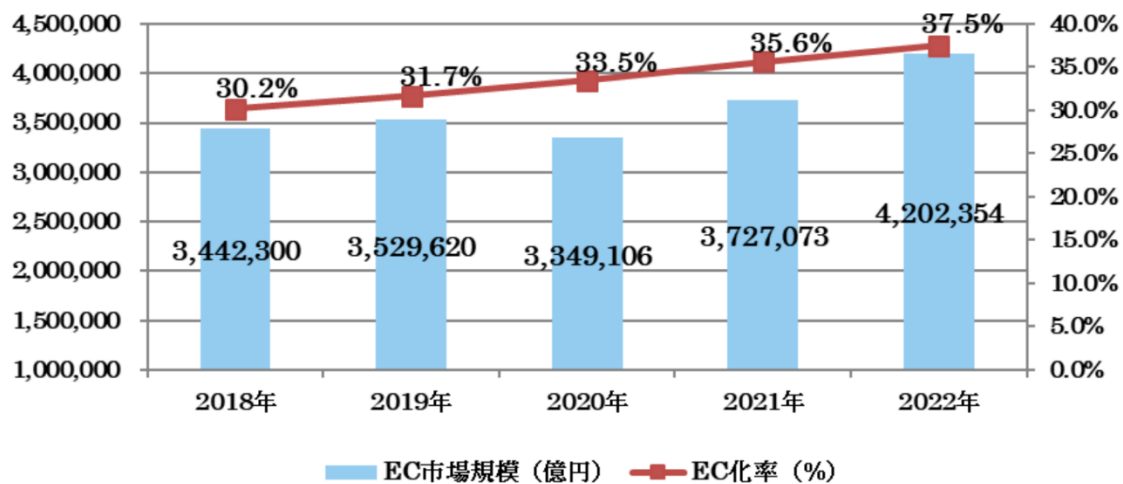
LTV-Lab for BtoB URL : <https://ltv-lab.jp/btob/>

LTV-Lab for BtoB 開発背景

2020年は新型コロナウイルス感染症の流行拡大の影響を受けて国内のBtoB-EC市場規模も縮小しましたが、EC化率を見ると2021年には35.6%、2022年には37.5%と堅調に伸び続けていることから、EC化が進みインターネット取引が増えたのではないかと推測できます。また近年多くの企業がDXの取り組みを推進していることも、EC化率向上を後押ししていると考えられます。（※）そこで、株式会社LTV-Xは、BtoC-EC通販事業者向けCRMシステム「LTV-Lab」の1,300店舗以上の運用実績ノウハウにBtoB事業に必要な機能を数多く搭載することにより、BtoB-ECのピーター対策を強力に支援することができると思い、この度、LTV-Lab for BtoBの開発リリースすることに至りました。

<報道関係の方からのお問い合わせ先>

株式会社LTV-X LTV-Lab 事業部 TEL : 03-6432-4915 (平日 9:30-17:30) MAIL : support@ltv-x.jp



※出展・引用元：経済産業省「令和4年度 電子商取引に関する市場調査報告書」

LTV-Lab for BtoB リリース記念セミナー

Bcart × LTV-Lab
時代と共に進化する業績拡大ノウハウ

【BtoB ECサイト】での鉄板メール施策！
1400企業の実績に学ぶ
営業効率化セミナー

THU 4/25 14:00-15:00
無料オンラインセミナー

株式会社 LTV-X
マネージャー
宮内 尊紀

株式会社 Dai
セールス
清水 誠司

セミナータイトル：【BtoB EC サイト】での鉄板メール施策！1400 企業の実績に学ぶ営業効率化セミナー

講演内容： BtoB-EC サイトにおける「業績拡大、業務効率化」の両側面を平行して解決する糸口を探している責任者の方必見のセミナーです！

今回、1400 店舗導入実績を持つ CRM ツール「LTV-Lab」を運営する株式会社 LTV-X より、その課題をメールマーケティングで解決する手法について全てご紹介いたします。

また CRM ツールと相性の良い、BtoB の受発注業務を EC 化するクラウドサービス「B カート」を展開する「株式会社 Dai」様もお招きする事で BtoB-EC サイト運用における基礎からメールマーケティングの具体的手法、発展系までを全て網羅してご紹介いたします。成功事例を自社サイトへ多く取り入れ、堅実且つ、効率的に業績アップを狙って行きましょう！

こんな方におすすめのセミナーです！

- ①BtoB EC サイトの運用を効率化したい
- ②BtoB EC サイトでの業績拡大をしていきたい
- ③BtoB の WEB におけるノウハウを集めたい

<報道関係の方からのお問い合わせ先>

株式会社 LTV-X LTV-Lab 事業部 TEL : 03-6432-4915 (平日 9:30-17:30) MAIL : support@ltv-x.jp

<セミナー概要>

開催日時: 2024年4月25日(木) 14:00

開催方法: オンライン (youtube)

主催: 株式会社 LTV-X、株式会社 Dai

▼セミナー詳細・事前申込はこちら▼

https://ltv-lab.jp/seminer_20240425/

株式会社 LTV-X について

【会社概要】

本社所在地: 東京都港区芝 5-13-18 いちご三田ビル 2 階

代表取締役社長: 野口 学夫

事業内容: クラウドサービスの企画・開発・提供

設立: 2010年9月

HP: <https://ltv-x.jp/>



<本件に関するお問い合わせ先>

LTV-Lab 事業部 TEL:03-6432-4915 (平日 9:30~17:30) MAIL: support@ltv-x.jp

<報道関係の方からのお問い合わせ先>

株式会社 LTV-X LTV-Lab 事業部 TEL: 03-6432-4915 (平日 9:30-17:30) MAIL: support@ltv-x.jp