

オプト・CRM戦略セミナーのご案内

～CRM施策による企業価値創出、顧客育成。実践例のご紹介～

時下益々ご清栄のこととお慶び申し上げます。平素は格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。さて弊社では、広告主様を対象にCRMをテーマとしたセミナーを企画しましたのでご案内申し上げます。

顧客との継続的な関係を構築し、顧客満足度を向上させるマーケティング手法として「CRM (Customer Relationship Management)」が改めて再認識されています。またCRM活用によって事業成長を実現している企業も多くあります。

本セミナーでは、早い段階から先進的なCRMを手掛け大きな成果をあげている良品計画様、LINEビジネスコネクトという、企業と顧客との双方向コミュニケーションを可能にする法人向けサービスを始められたLINE様にご登壇頂き、実際の取り組み状況と成果・今後の展望等を語って頂きます。

弊社からは1部でCRMの最新動向、3部で売上に結びついた実践事例をご紹介します。

皆様のマーケティング活動のご参考になれば幸いです。ご多忙の折とは存じますが、皆様のご来場を心よりお待ちしております。

—記—

- 主催： 株式会社オプト
- 日時： 2015年10月22日(木) 16:00-18:30 (受付開始15:30)
- 会場： オプト大ホール(千代田区四番町6番 東急番町ビル5階)
- 定員： 75名様(定員になり次第締め切りとさせていただきます。予めご了承ください)
- 参加費： 無料(事前登録制)
- プログラム：

ご挨拶

株式会社オプト 取締役 岡部晃彦

第1部: 基調講演：変化を続けるCRM。自然な顧客接点が鍵。

講師:株式会社オプト 執行役員 石原靖士

- ・デジタルネイティブ世代の台頭や、様々な環境変化によって、広告代理店にはVIEWからLTVまで求められる時代になりました。
- ・大きく変わるCRM最前線を、Web広告代理店ならではの目線でご紹介いたします。

第2部: 企業事例：

①無印良品のCRM戦略をご紹介します。

講師:株式会社良品計画 WEB事業部 部長 川名常海様

モバイルの普及やソーシャルメディアの発達により、生活者が自ら必要な情報を得ることが可能になり益々賢くなってきています。一方通行のマスマーケティングは終焉に向かい生活者との対話や傾聴、それから発生する商品やサービスの開発・改善など企業と顧客のコラボレーションにより価値を創造する時代に突入しました。1980年に生活者視点のブランドとして生まれた無印良品が、ブランドの活動プロセスに顧客をどのように統合し、デジタル時代にそれをどう加速させているかについて解説します。

②LINEビジネスコネクトが実現するCRMの未来。

講師:LINE株式会社 執行役員 田端信太郎様

スマートフォン上で誰もが使用しているアプリ「LINE」。そのLINEを通じて消費者とコミュニケーションをとり、マスメディア/リアルとも連携しながらブランディングしていく最新のマーケティング施策と、LINE最大の特徴であるリアルタイムでのリーチ力を活かしたプロモーション事例、CRM手法をご紹介します。

第3部: 売上が伸びる！CRMの秘訣はタイミングとチャネルの攻略。

講師:株式会社オプト データマーケティング推進部 部長 伴大二郎

- ・実際に複数社で売上が伸びたCRM事例をまとめてご紹介いたします。
- ・数々の事例から導き出したCRMに取り組む際の考え方やポイントを披露します。またCRMを本格化させるのに欠かせないツールやテクノロジーもご紹介いたします。

■セミナーお申し込み:

お申し込みは1社4名様までとさせていただきます。10月15日までに弊社営業担当までご連絡または下記アドレス宛て4項目を記載の上お申し込み願います。

optseminar@ml.opt.ne.jp

<記載頂きたい項目>

- 貴社名
- 所属部署・役職
- お名前
- メールアドレス

<ご注意>

- ・本セミナーは広告主様を対象としたセミナーです。広告代理店等同業他社のご参加はご遠慮くださいますようお願いいたします。
- ・お申し込みは勝手ながら10月15日までとさせていただきます。定員になり次第、受付は終了となりますので予めご了承ください。
- ・セミナー当日は受付にてお名刺を1枚頂戴いたします。
- ・本申込書にご記入の個人情報につきましては、お客様の許可なく個人情報をセミナーご案内以外に利用することはいたしません。また、本申込書をお送り頂いたと同時に個人情報取扱い内容に関して同意頂いたものとみなします。予めご了承ください。
- ・内容は予告無く変更される場合があります。予めご了承ください。

<オプト地図>



□交通案内

JR中央線・総武線
東京メトロ有楽町線・南北線
都営新宿線
「市ヶ谷駅」より徒歩5分

東京メトロ有楽町線
「麹町駅」より徒歩7分

JR中央線・総武線
東京メトロ丸の内線・南北線
「四谷駅」より徒歩10分

<お問合せ先>

株式会社オプト セミナープロジェクト

E-mail: optseminar@ml.opt.ne.jp

■登壇者プロフィール

<p>第1部講師</p>	<p>石原 靖士 株式会社オプト 執行役員 管掌:アドテクノロジー/データマーケティング/アドオペレーション</p>
	<p>2004年 株式会社ソフトバンクIDC入社。 データセンターのネットワークエンジニアとして従事。 2006年 株式会社オプト入社。 Web広告の営業職としてのCPAマーケティングに従事。 営業副部長を経てマーケティング戦略部部長を経験。 2010年 株式会社デジミホに出向(取締役) CRMとWeb制作のコンサル会社で新規事業と営業責任者を経験。 MAツール「R∞」の立ち上げやCRMコンサルを通じてLTVマーケティングを経験。 2015年 株式会社オプト 執行役員 現職。 主にADPLANIに代表される自社商品の開発やLINEの販売を推進中。 日々、テクノロジーとオペレーションの融合を目指している。</p>
<p>第2部講師</p>	<p>川名 常海様 株式会社良品計画 WEB事業部 部長</p>
	<p>1992年 株式会社良品計画入社。同年秋より宣伝販促業務を担当。 2004年 現在のWEB事業部に所属。ECサイト「無印ネットストア」を担当後、顧客との共創を目的としたコミュニティサイト「くらしの良品研究所」、ソーシャルメディアマーケティングなど無印良品のデジタルマーケティング全体を統括。 特にオンライン・トゥー・オフライン視点でのコミュニケーション展開が評価され、One Show、TIAA文化庁メディア芸術祭、モバイル広告大賞等受賞、Yahoo Creative Award、CODE AWARD等受賞。 2015年 9月にWEB事業部部長に就任。</p>
<p>第2部講師</p>	<p>田端 信太郎様 LINE株式会社 上級執行役員 法人ビジネス担当</p>
	<p>株式会社リクルートにて、フリーマガジン「R25」の立上げを行い、創刊後は広告責任者を務める。 その後、株式会社ライブドアにて、ライブドアニュースの責任者を経て執行役員メディア事業部長に。 ポータル、ニュース、ブログなど広告を主な収入源にするメディア事業部を統括し、ライブドアのメディア事業の再生をリードした。 2010年 5月に、コンデネット・ジービーにてカントリーマネージャーに就任。ウェブ部門を統括。 2012年 6月、NHN Japan株式会社(2013年4月LINE株式会社に商号変更)執行役員に就任。 広告事業部門を統括。 2014年 4月、LINE株式会社 上級執行役員 法人ビジネス担当に就任。法人ビジネス全般を統括。現職。</p>
<p>第3部講師</p>	<p>伴 大二郎 株式会社オプト データマーケティング推進部 部長</p>
	<p>2000年 株式会社ヴィクトリアに入社。 販売促進部でPOSデータとカード会員データの分析・データマイニングに従事。 2003年 CRM導入プロジェクトのPMとしてCRMを本格導入し、プロモーションのROI改善とLTVの向上に貢献。 その後グループ会社に出向し、DBマーケティングのコンサルタント事業を室長として推進。 2011年 株式会社オプトに入社。 ストラテジックプランニング部でWeb広告とCRMによるROI改善、LTVの向上を担当。 2012年よりシニア専門職としてデータマイニングとCRMコンサルティングに従事。 2015年 7月からデータマーケティング推進部を新設し部長に就任。DMPやMAなどのCRMツールの導入とコンサルティングを推進。 各ツールベンダーとの関係も深く、導入、活用したツールの数は業界トップクラス。</p>