

「お客様学研究会～デジタルシフト部会」

～スマホ→店頭 送客システム「toSTORE」で 見えてきたお客様の購買行動！～〔全3回シリーズ〕

「TAP」の先にあるもの

◆1月の定例会「Tap～スマホで買ってしまふ9つの理由～」には、多数の参加者にお越しいただきました。米国でのスマホをベースにした最新のコミュニケーション事例などゴーシュ教授の話に刺激を受けた会員も多かったのではないのでしょうか？

「お客様学研究会」ではその提言をうけて「デジタルシフト」部会として「デジタル送客&購買促進」実証実験プロジェクトを立ち上げました。

今月はキックオフイベントとしてコネクトム社の山内宏記部長を迎え、スマホによる送客・分析の事例や実態についてお話をお伺いします。

スマホの位置情報に気候・時間帯などの周辺情報、お客様のサイト閲覧履歴などで割り出した想定プロフィールでどのようなコミュニケーションが可能になるのか？コネクトム社のスマホによる店舗送客・分析システムの「toSTORE(トストア)」を活用し、デジタルとアナログの垣根を超えて、実際に店頭で実証実験をしながら知見を深めていきます。

**★店頭実証実験メンバーも募集開始！
ご参加お待ちしております！**



講師：山内宏記 / Hiroki Yamauchi
株式会社コネクトム
OMOセールスプランニング部 部長
オムニチャネルイノベーションセンター

2019
4.16 TUE 18:00
～
20:00

参加費：**無料**

会場：日本製粉株式会社
〒102-0083東京都千代田区麴町4-8

お問い合わせ：MCEI東京支部事務局
TEL 03-5276-6561
FAX 03-5276-6627
Mail jimukyoku@mceitokyo.org

デジタルシフト部会 の活動について

人生100歳時代の到来、急激に進化するデジタル社会の時代踏まえ、新たな市場環境や可能性、マーケットチャンスについて3ヶ月に1回、「お客さま学研究会～デジタルシフト部会」を開催(原則無料 ※懇親会は実費)します。会員同士の情報収集・共有および協創議論や分科会形成を後押しする場となり、各社・各個人のデジタル社会における新価値・製品サービスの創造を推進します。

※第1期 活動期間は1年間(2020年3月迄)を想定しています。

※会費：無料 (会員登録にはMCEI事務局もしくは会員による推薦が必要)



専門家による講演

デジタルシフトや新規システムの研究者、実践者に登壇いただく。



各社の取組み共有

各社・各自のデジタルシフトやデジタル社会への取組事例を発表



共同取組み・協創

会員有志が1つのテーマで集まり調査や研修・事業を共同実施。



市場創造・開拓

課題共有発見を通じて新しい商材やサービスの芽を見出し、情報発信。

◆ 参加申込書 ◆ MCEI東京支部宛て FAX 03-5276-6627 jimukyoku@mceitokyo.org

会社名			
申込者 1	所属・役職		氏名
	メール		TEL
申込者 2	所属・役職		氏名
	メール		TEL
申込者 3	所属・役職		氏名
	メール		TEL

日時： 4月16日(火) 18:00～20:00

会場： 日本製粉株式会社 本社
(東京都千代田区麹町4-8)

参加料： 無料

申込方法：

- ①上記申込書にご記入の上、
FAXまたはメール添付でお申込
- ②メールまたはTELで事務局へお申込
メール： jimukyoku@mceitokyo.org
TEL： 03-5276-6561

