

お客さま学研究会 デジタルシフト部会 10月企画

ジオデータ(位置情報)を活用した、流通本部提案ワークショップ【第1弾】

こんな方におススメ! ●ダイヤモンド型営業研究会受講経験者 ●メーカーの営業企画・本部担当・デジタルマーケ担当者

流通本部が欲しがらる、デジタルデータ活用事例 明日から使える、BIGデータ活用商談講座

～顧客位置データ×時間×利用頻度:

スマホ位置情報から見えてくる、小売提案と、お客さまコミュニケーションの未来～

迫り来るDX(データ・トランスフォーメーション)時代を見据えて、ビッグデータを活用した顧客分析とお客さま一人ひとりに個別最適化したパーソナライズドマーケティングの基本を豊富な先行事例をもとに探求します。2回のワークショップを通じて流通本部商談に刺さるデータづくりのエッセンスを体験していただきます。

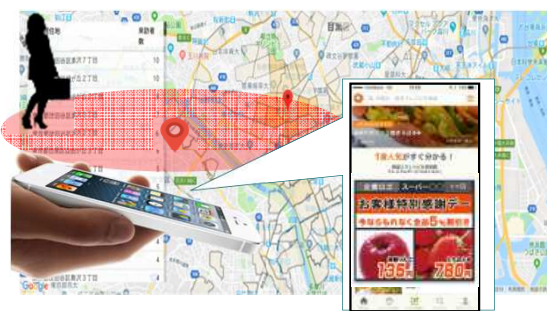
第1部 ジオデータ×周辺データ活用による流通向け提案最新事例

顧客分析・送客システム「toSTORE」により、スマートフォンの位置情報に気候・時間帯などの周辺情報、サイト閲覧履歴などを掛け合わせて分析。その分析からどのようなコミュニケーションが可能になるのか? そのデータをどう活用するのか? 今回は4月に引き続き、スマホによる送客・分析の最新提案事例や実態について、ジオターゲティング広告やO2Oソリューションなどデジタルマーケ領域で活躍するコネクトム山内部長にお伺いします。



第2部 ジオデータ活用ワークショップ

ワークショップでは、商品カテゴリー別チームに分かれて実際に「toSTORE」を操作しながら、知りたい項目、分析したい情報をリストアップ。ジオデータ分析の調査設計を行い、ワークショップ第2弾(2020年2月)につなげます。



研究会 第1部 先行事例講演会 18:00～19:00
研究会 第2部 ワークショップ 19:00～20:00
交流会 カジュアルな形式にて開催 20:00～21:00



講師: 山内宏記 / Hiroki Yamauchi
(株)コネクトム
OMOセールスプランニング部 部長

多くの皆様のご参加をお待ちしております!

2019

10.15 18:00
21:00

参加費: 無料

TUE



会場 (株)市場開発研究所

東京都品川区西五反田8-3-16
西五反田8丁目ビル4階
03-5436-6222

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



専門家による講演



各社の取組み共有



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。

■実施概要

【ワークショップ対象者】

ダイヤモンド型営業研究会受講経験者、デジタルマーケティング担当者、
営業企画担当者、開発・販売マーケティング担当者

【小売業】

デジタルマーケティング担当者 デジタルマーケに興味のある方

参加条件： 会員企業又は会員による紹介 ただし第1回、第2回とも参加を条件とする

参加料： 無料

【展開イメージ】

流通様開発商品(おにぎり・サンドイッチ・おでん等)と関連販売商品(ビール・お茶・カップスープ・
野菜ジュース・酒類・など)の関連販売/セット訴求による売上推移、気温や天候、時間帯など、
シチュエーションに合わせた上記訴求の出し分けも想定

◆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