

お客さま学研究会 - デジタルシフト部会 3月企画

MEO(グーグルマップ最適化) & 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
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・デジタルマーケティング担当者

流通本部が欲しがる、デジタルデータ活用事例② 明日から使える、MEO&BIGデータ活用講座 お客さまの生の声が満載

Google Mapを味方につける!!

昨年、Googleが打ち出したGoogle Map上の様々なコミュニケーションサービス。
話題のMEO(Map Engine Optimization)を理解し、迫りくるDX時代を見据えて、
Google Map & Big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。
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 位置情報×MEO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」が昨年末ローンチした新機能により、
Google Map上で最寄り顧客へのアプローチが可能になりました。Map上で
の数千に及ぶカスタマーレビューをベースにお客様のお店に対する生の評価
を分析。スマホ位置情報に気候・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。その分析からデータをどう利活用し、どのような
コミュニケーションが可能になるのか？前回到引き続き、スマホに
よる送客・分析の最新提案事例や実態について、MEOやジオター
ゲティング広告、O2Oソリューションの本質をお伺いします。



Google Maps

第2部 MEO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、お客さまの生の声を分析。
MEO&分析ワークの本質に触れていただきます。



研究会 第1部 先行事例講演 18:00~19:00
第2部 ワークショップ 19:00~20:00
交流会 20:00~21:00
多くの皆様のご参加を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
セールスカスタマーサクセス部 部長

2020

3.17 18:00
21:00
TUE
参加費：無料

会場：
都内調整中

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



TOKYO

デジタルシフト部会 とは

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」を開催します。

会員同士や、同じ課題をお持ちの異業種同士の方々の情報収集・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2期 活動期間は1年間（2021年3月頃迄）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）

デジタルシフト部会 ワークショップの活動について

【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、
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 デジタルマーケティングに興味のある方

【参加条件】 会員企業又は会員による紹介

【参加費】 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



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。

◆ 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	