



Marketing Forward 2019 AUTUMN

デジタル時代のBtoCマーケティング戦略

～先進事例から紐解く、コミュニケーションの設計とテクノロジー活用～

開催日時

2019年10月9日(水) 14:30 ～ 18:30 (受付開始 14:00～)

会場

日本橋三井ホール 東京都中央区日本橋室町2-2-1 COREDO室町1 5F(エントランス4F)

アクセス 東京メトロ銀座線・半蔵門線「三越前」駅直結
東京メトロ銀座線・東西線、都営浅草線「日本橋」駅より徒歩5分

参加定員

400名(事前登録制)/参加無料 ※申込み多数の場合は抽選とさせていただきます。

参加対象

企業の役員、経営企画、CMO、マーケティング、EC、CRM関連部門の責任者の方々

開催趣旨

マーケティングにおけるデジタルトランスフォーメーションの重要性が高まる中、実際に経営戦略とマーケティング戦略を融合させ、利益・競争力を高めるデジタルマーケティングを実現させるためには、数々の課題を解決する新しいアイデアと先進的な取り組みが必要です。

BtoCメーカーに向けてデジタルマーケティングの最新事例をご紹介するセミナーシリーズ「Marketing Forward」では、今回もデジタルマーケティングを牽引する先進企業のメーカーの皆様をゲストにお招きし、「どのような戦略を立てているか」「どうマーケティングテクノロジーを活用しているのか」「顧客とのコミュニケーションをどう最適化しているか」等について、取り組み事例をご紹介しながら、考察してまいります。

主催: チーターデジタル株式会社 協力: 株式会社ビジネス・フォーラム事務局



プログラム詳細・ご登録はこちらから

www.b-forum.net/MFA1009

お問い合わせ先・発送元: 株式会社ビジネス・フォーラム事務局 〒101-0052 東京都千代田区神田小川町2-2 センタークレストビル9F
TEL: 03-3518-6531 (受付時間 9:30～18:00 ※土・日・祝日を除きます)



Marketing Forward 2019 AUTUMN

デジタル時代のBtoCマーケティング戦略
～先進事例から紐解く、コミュニケーションの設計とテクノロジー活用～

※プログラムは予告なく変更となる場合がございます。

基調講演 & 対談

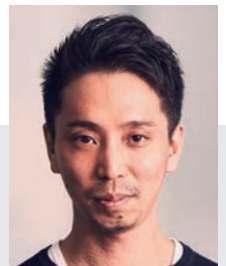
14:30
-15:20

顧客の心をつかむためのコミュニケーション設計とデータ活用 ～ディノス・セシールにおける取り組み事例からの考察(仮)

- マーケティングの課題と改革ロードマップ
- コミュニケーション設計とデータ活用の取り組み事例
- さらなる進化を目指した挑戦

株式会社ディノス・セシール CECO (Chief e-Commerce Officer) 石川 森生 氏

プロフィール SBIホールディングス入社後、SBIナビ(現ナビプラス)の立ち上げ。その後、ファッション通販・マガシークでマーケティング責任者として、サイトリニューアルやサイト改善PDCA確立、広告CRM最適化、海外の最先端ソリューション導入推進。株式会社タイセイのWEB部門を分社化し株式会社TUKURUを創業。2016年2月にディノス・セシール入社、現在に至る。



モデレーター チーターデジタル株式会社 Chief Marketing Officer 北村 伊弘

主催社講演

15:20
-15:50

競争力を高めるマーケティングテクノロジー活用法(仮)

チーターデジタル株式会社 Cross Channel Marketing Client Onboarding Div. Senior Manager, Technical Services 白川 真一

15:50-16:05 休憩

事例講演1

16:05
-16:55

三井不動産が目指すリアルとデジタルを融合した“個”客体験の提供 ～&mallが生み出す三井不動産の新たな役割・提供価値～

「ららぽーと」や「三井アウトレットパーク」など大規模商業施設を数多く開発・運営する三井不動産は、リアル(施設)とデジタル(ECモール)を連動し新たなショッピング価値を創出するECモール「Mitsui Shopping Park &mall(アンドモール)」を2017年11月より展開しています。この講演では、Mitsui Shopping Park &mallにおける新たな“個”客体験やMAを使ったお客様とのコミュニケーション施策事例、その実施効果を解説いただきます。

三井不動産株式会社 商業施設本部 &mall事業室 主事 山上 裕之 氏

プロフィール 2012年に三井不動産株に入社。ららぽーと湘南平塚や三井アウトレットパーク札幌北広島などの商業施設の開発担当を経て、2016年秋に現部署に異動。アンドモールの新規事業の立ち上げに参画し、テナント営業やシステム開発担当を経て、マーケティングを担当。メールマーケティングやコンテンツマーケティングを推進するほか、その領域はアンドモールに留まらずリアル(商業施設)も含めた業務に従事している。



16:55-17:10 休憩

事例講演2

17:10
-18:00

小売・サービス業におけるLINE活用事例(仮)

LINE株式会社

マーケティングソリューションカンパニー 広告事業本部 ストラテジックプランニングチーム マネージャー 平山 圭介 氏

プロフィール 2014年にLINE株式会社に入社し、LINEフリーコイン(現LINEポイント)の立ち上げ営業に従事。以後、LINEポイントだけでなく、LINE公式アカウント、ビジネスコネク、プロモーションスタンプ、LINE NEWS、など幅広いLINEメニューをパフォーマンス領域の企業様に提供する営業組織マネージャー業務に従事。2018年12月より、LINEの全商材を様々な業種のクライアント様に組み合わせてプランニングする「ストラテジックプランニングチーム」の立ち上げを行い、現在に至る。



18:00-18:30 個別相談会 (デジタルマーケティングに関する課題共有や情報交換などを含め、ネットワーク構築の機会にご活用ください。)