

ロケーションベース/O2O/オムニチャネル 生活者のシチュエーションも大切にする エリアマーケティングの新しいステージ ～進化した商圈分析・エリアマーケティング～

チェーン企業・広告代理店・BtoCメーカーの担当者様 必見！

こんな方に
オススメ

- ・店舗開発、販売促進、経営企画、マーケティング担当様。
- ・GPS位置情報を用いたマーケティング手法を知りたい。
- ・エリアマーケティングに新しい分析軸を取り入れたい。
- ・最新のアドテック、商圈分析手法と事例を知りたい。

参加
無料

※事前申込みは必須です。
申込みがない場合は入場をお断りします。

2018年6月21日 木

開催時間 14:00～16:30 (13:45～受付) 定員 40名

会場 ナレッジキャピタル カンファレンスルーム
(グランフロント北館 タワーC 8階 C07)



JR大阪駅より徒歩3分
地下鉄・阪急梅田駅より徒歩3分

お申し込み

<http://www.giken.co.jp/seminar/> FAX : 03-3506-1807

貴社名

TEL

FAX

ご住所

氏名

部署名

Email

- ・天災及びその他やむを得ない事情により、予告なく開催を中止させていただく場合がございます。
- ・本セミナーは事前申込みが必須です。お申込みが無い場合、参加をお断りします。
- ・同業他社および個人の方のお申込みはお断りします。
- ・当社の判断によりセミナーへのご参加を理由のご説明なくお断りする場合がございます。
- ・お申込状況によって1社あたりのご参加人数を調整をさせていただく場合もございます。あらかじめご了承ください。

お申し込みいただいたお客様の個人情報は、弊社の「個人情報保護方針」(<http://www.giken.co.jp/privacy/>)に同意いただいたものとし、安全且つ厳重に管理いたします。個人情報各種セミナー、イベントや製品情報のご案内に利用し、講演企業以外にご同意なく第三者に開示・提供することはありません。その他の事項については「個人情報の取扱いについて」(<http://www.giken.co.jp/privacy/>)をご参照下さい。

2018年6月21日 木

開催時間 14:00～16:30 (13:45～受付)

会場 ナレッジキャピタル カンファレンスルーム
(グランフロント北館 タワーC 8階 C07)

参加
無料

toSTORE × MarketAnalyzer™

生活者のシチュエーションも大切にするO2O施策と最新の商圈分析セミナー

企業においてビッグデータの蓄積が進む中、集積したデータをビジネスに価値のある形で市場に展開することに挑戦する企業が増えています。O2O (Online to Offline) 分野では多様なデータの利活用によって、生活者個別に最適化されたリアルタイム性・双方向性の高いコミュニケーション方法が発展しています。

本セミナーでは位置情報を活用したマーケティング事業を先駆けて展開し、独自プロダクト「toSTORE (トストア)」を中心として累計450社以上のO2O事例をもつ株式会社コネクトムの久米田氏をゲストにお迎えして、位置情報を活用しながら、生活者のシチュエーション(周囲の天候や気温、地域特性など)に合わせたコミュニケーションを行うマーケティング施策について、様々な視点から解説いただきます。併せて、これまでの性・年齢や家族構成といったデモグラフィック的要素に位置情報やインターネットの閲覧履歴のデータを加えた新しい商圈分析手法と事例を、GIS(地図情報システム)のデモンストレーションを交えながらご紹介いたします。

第1部 小売チェーンの課題と位置情報を活用した来店促進施策

株式会社コネクトムでは2014年からデジタル施策を活用した実店舗向けマーケティング支援を開始しています。

本パートでは、位置情報を活用し生活者のシチュエーション(周囲の天候や気温、地域特性など)に合わせて購買意欲をスムーズに高め店頭送客を促進する手法と事例について、累計450社以上のO2O支援で培ったノウハウを交えて解説します。

- 位置情報を用いたO2Oマーケティングトレンドのご紹介
- 顧客理解のための分析手法、及び、来店効率を高めるための打ち手について
- 最新事例のご紹介
(大手SPA様、大手学習塾様、大手スーパーマーケット様、等)

株式会社コネクトム
代表取締役社長 久米田 晶亮 様



大学卒業後、株式会社オプト入社。2010年全社MVPを受賞後、大手ソーシャルアプリでビジネスプロデューサーとして従事。株式会社オプト帰任後、スマートフォンマーケティング関連のプロジェクトを立ち上げる。2013年7月オムニチャネルソリューション部を新設、部長就任。2014年3月株式会社コネクトム創業、代表取締役社長に就任。

第2部 エリアマーケティング分析の最新トレンド



チェーン企業をはじめ生活者をターゲットとするあらゆる企業で商圈分析・エリアマーケティングは進化してきました。従来からの公的な人口統計データに加えて、インターネットのオーディエンスデータやGPS位置情報データも分析に活用できるようになっています。2,000社以上のクライアント支援の実績から、昨今の分析トレンドをGIS(地図情報システム)のデモンストレーションを交えて具体的に分かりやすく解説します。

技研商事インターナショナル株式会社
執行役員 営業本部 副本部長
マーケティング部 部長 シニアコンサルタント
市川 史祥

- 商圈をデータで読み解くための基本と応用
- GPS位置情報を使ってどんな商圈分析ができるのか?
- 企業別課題と対応する商圈分析手法と事例

小売業、消費財メーカー、不動産、金融・サービス業のクライアントへ、地図情報システムの運用支援・商圈分析支援を行っている。わかりやすいセミナーが定評。年間講演実績90回以上。