

# O2O・エリアマーケティングのTOP企業が語る リアル店舗への来店誘導施策と チェーン企業の取り組み事例

スマートフォン×位置情報×プッシュ通知とGISマーケティング

多店舗展開チェーン企業、生活者ターゲット企業の方必見！

こんな方に  
オススメ

- ・チェーン企業とその周辺企業に属している方。
- ・O2O/オムニチャネル化を推進・強化したい企業。
- ・ネットを活用した店舗への集客が課題の販促ご担当者様。
- ・最新のエリアマーケティング手法を知りたい方。

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。

2017年11月22日 水

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 C06)



JR大阪駅より徒歩3分  
地下鉄・阪急梅田駅より徒歩3分

インターネットの進化によって生活者の購買プロセスも大きく変化している現在、チェーン企業はO2O・オムニチャネル化を重要な課題としています。本セミナーでは最先端のO2Oソリューションを提供し、日本テクノロジーFast50、2016 Red Herring Global Top 100など多くの受賞歴を持つ株式会社アイリッジ様をゲスト講師に迎え、リアル店舗への来店誘導施策とチェーン企業の取り組み事例について、以下のソリューションを交えて解説します。

popinfo

スマートフォン向け位置・時間・属性情報連動型プッシュ通知ソリューション。小売をはじめ業種を問わず幅広い企業のアプリに採用。本年7月に6,500万ユーザー突破。

MarketAnalyzer™

チェーン企業を中心に導入実績2,000社以上を誇るGIS（地図情報システム）。店舗開発、既存店分析、顧客分析、売上予測など様々な活用が可能。

## 当社セミナーへの過去の参加者様の声（一部）

- 小売チェーン様 : 最新の位置情報マーケティングの勉強になった。今後の自社のマーケティングに参考にしたい。
- 広告代理店様 : 毎回、とても丁寧に説明されていてわかりやすいです。また受講したいと思います。
- 飲食チェーン様 : デモも含めて、事例紹介を行っていただけなのが貴社セミナーの魅力です。
- 消費財メーカー様 : とても興味が持てる内容でした。ありがとうございました。講師の説明はわかりやすかった。

O2O・エリアマーケティングのTOP企業が語る  
**リアル店舗への来店誘導施策と  
チェーン企業の取り組み事例**  
スマートフォン×位置情報×プッシュ通知とGISマーケティング

## 第1部 O2Oマーケティングの今！位置情報を活用した最新のトレンドと事例

スマートフォンの普及により、実店舗（オフライン）とWeb（オンライン）を効果的かつ効率的に連携させ、多くの企業が相互集客・販売促進を強化するO2O・オムニチャネルに取り組んでいます。まだまだ手探り段階の企業や、顧客の利便性向上や店舗スタッフの接客支援の有効活用が困難な状態が多く見受けられます。そこで今回は、大手小売りチェーン、商業施設などの最新事例や次世代ソリューションについてご紹介するとともに、O2OビッグデータやOne to Oneプッシュ配信など、今後のO2Oの潮流についてご紹介いたします。

講師



### 【講演内容（予定）】

- アイリッジのご紹介
- O2O・オムニチャネルの進化
- 位置情報活用/O2Oマーケティングの最新のトレンド
  - ・ 位置情報活用/O2Oマーケティングの事例
  - ・ 位置情報活用/O2Oマーケティングの今後の動向

### popinfo

スマートフォン向け位置・時間・属性情報連動型プッシュ通知ソリューション。GU、ファミリーマート、東急電鉄、トリンプ、朝日新聞社など、様々な企業様のアプリに導入。本年7月に6,500万ユーザー突破。

株式会社アイリッジ  
セールス&マーケティンググループ シニアマネジャー  
渡辺 智也 様

慶應義塾大学卒。楽天株式会社でのCtoCサービスの営業やマーケティング、経営企画の経験を経て海外の大学院でMBAを取得。アイリッジにジョインし、セールス&マーケティンググループで大手企業を中心としたO2Oアプリのコンサルティングやマーケティング支援に従事。

## 第2部 チェーン企業が行うべき商圈分析手法

多店舗展開を行うチェーン企業の新規出店時の商圈調査から、既存店の評価、顧客分析と来店誘導のためのエリア販促について、GIS（地図情報システム）のデモンストレーションを交え、押さえておくべき分析手法を具体的にわかりやすく解説します。

- 店舗の商圈データとインナーデータ（店舗売上・顧客データ）を組み合わせることでわかること。
- リアル店舗へ誘導するもうひとつの手法（郵便番号ターゲティング）
- 店舗、顧客、位置情報を統計データを用いてセグメンテーションする手法 他

講師



早稲田大学卒。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。

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

### 申込方法

弊社HPから <http://www.giken.co.jp/seminar/>の申し込みフォームにご入力下さい。

FAXから 下記申込欄にご記入後、FAX 06-6227-4677まで送信してください。

3営業日以内に受付メールをお送りします。万一3営業日が経過しても連絡がない場合、大変お手数ではございますが、再度FAXをお送りいただくか、セミナー運営事務局までご連絡ください。

- ・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が必須です。お申込みが無い場合、参加をお断りします。
- ・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。あらかじめご了承ください。

### お申し込み

<http://www.giken.co.jp/seminar/> FAX : 06-6227-4677

貴社名

TEL

FAX

ご住所

氏名

部署名

Email

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。個人情報には各種セミナー、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。