

2015年11月18日  
株式会社ヴィンクス

【ご案内】

## 12/11（金）ヴィンクス×デジミホ2社共催セミナー 開催のお知らせ

弊社は、2015年12月11日（金）にEコマース事業者向けパーソナル・マーケティング・プラットフォーム「R∞（アール・エイト、以下 R∞）」を提供する株式会社デジミホ（本社：東京都千代田区、代表者：代表取締役 加來 幹久、以下「デジミホ」という）と2社無料共催で、セミナーを開催することになりましたのでお知らせいたします。

EC市場の激化が進む一方で、これまで以上に売上を向上していくためには、分断された、オンラインデータとオフラインデータを最大限活用していくことが重要です。しかしながら、「どのようなシステムを選べばよいのか分からない」「具体的な手順が知りたい」「オムニチャネルを進める上で事前にリスクになりえることを知っておきたい」このようなお問い合わせが多くなっております。

本セミナーでは、店頭でのPOSデータと購買データ、顧客データ、商品データ、又ログデータまでも活用した、オムニチャネル戦略の具体的な推進方法についてご紹介していきます。お客様の店舗の売上、自社サイトの売上が足し算ではなく、掛け算となるようなお取り組みの参考にさせていただけますと幸いです。

自社ECサイトを持つEC事業者様、マーケティング部門、広報・宣伝部門、Web担当部門の方、EC・通販サイトの運営部門、販売促進部門の方は必聴の内容となっております。皆様のマーケティング活動のご参考になれば幸いです。ご多忙の折とは存じますが、皆様のご来場を心よりお待ちしております。

【セミナー名】

「WEB担当者、マーケティング担当者様必見！

実店舗データとネットショップデータを掛け合わせたオムニチャネル徹底解説！

～運用負荷や組織課題まで見据え、システムを最大限活用する方法～」

【お申し込み先】

<http://www.digimiho.co.jp/r-oo/seminar/612/>

【セミナー概要】

・日時：2015年12月11日（金）16：00～17：30（受付開始15：45）

- ・会場：株式会社デジミホ本社 セミナールーム  
東京都千代田区四番町 6 東急番町ビル 5階  
アクセス <http://www.digimiho.co.jp/about/outline.html>
- ・会費：無料
- ・主催：株式会社ヴィンクス・株式会社デジミホ

#### 【対象となる方】

- ・経営者様、販促・マーケティングご担当者の方
- ・店舗データとWEB上のデータを最大限活用したい方
- ・オムニチャネル戦略を推進したい方
- ・システム導入を検討されている方
- ・顧客のLTVの最大化に課題をもたれている方

※お申込みはおひとり様ずつお申込みください

※代理店・同業者様のご参加はお断りする場合がございます

※お申込み多数の場合、抽選になる場合がございます

#### 【アジェンダ】

《第1部》 株式会社デジミホ サービス企画部 マーケティングアドバイザー 金刺美寿

『自社保有の顧客データ・購買データ・ログデータを活用したOne to One 接客術』

自社データを最大活用しながらマーケティングオートメーションを簡単に実践出来る優良顧客育成術を解説します。反応の良かったコミュニケーションシナリオ実例もご紹介！分かりやすくすぐ実践できる取り組みを大公開！

《第2部》 株式会社ヴィンクス デジタルサービス事業本部 田中 博子

『徹底解説！売上、返品から店舗オペレーションまで オムニチャネルの落とし穴に落ちないためには』

消費トレンドの変化によるオムニチャネル化が急務となる中、「超ユーザー系」流通 IT 企業として多くの流通・サービス業の皆様と共有した経験と実績を活かし、オムニチャネル戦略に潜む落とし穴に落ちないための方法をお伝えいたします。

《第3部》 『懇親会 兼 サービス体験会』

講演内容についてのご質問はもちろん、実際にサービスの管理画面を操作し、使用感を体感していただくことも可能です。施策のシナリオを実際に設計していただいたり、分析結果の画面をご覧いただけます。

その他、講演者とお名前交換や、ご来場者様同士の情報交換の場としてご活用ください。簡単

な軽食と温かいコーヒーをご用意させていただいておりますのでお気軽にご参加下さいませ。

#### 『R<sup>∞</sup>（アール・エイト）について』

「R<sup>∞</sup>」は、顧客分析を基にした顧客理解で個別顧客ごとにキャンペーンシナリオを設計し、メール、ディスプレイ広告、WEB サイト、スマホアプリなどを通して、一人ひとりに最適化されたコンテンツを提供するEC事業者向けロイヤル顧客・マネジメント・プラットフォーム（ASP サービス）です。

CRM や顧客の維持・育成・獲得に向けた活動の獲得目標が明確となり、独自の CRM 効果検証機能で費用対効果も明確になるため、最短距離での年度予算達成が実現可能です。

#### 『株式会社デジミホについて』

オプトグループのデジミホは、デジタル時代における企業のマーケティングコミュニケーション活動の、全体戦略策定から一つ一つのプランニング、実施、検証、改善までPDCA 運用を行うことで、企業の持続的な成長をサポートするマーケティング会社です。

2010 年には、e マーケティングカンパニーのオプトのグループとなり、“プロモーション” から“CRM” までの戦略立案から PDCA 運用を軸に、デジタルマーケティングにおけるコンサルティングを展開しております。

企業名 : 株式会社デジミホ  
設立年月 : 2004 年 10 月  
資本金 : 1 億円  
代表者名 : 代表取締役 加來 幹久  
本社所在地 : 東京都千代田区四番町 6 東急番町ビル 9F  
事業内容 : マーケティングコミュニケーション事業、コミュニケーションメディア事業  
URL : <http://www.digimiho.co.jp/>

#### 【お問い合わせ先】

株式会社ヴィンクス デジタルサービス事業本部 セミナー事務局

[ml-digital-retail@vinx.co.jp](mailto:ml-digital-retail@vinx.co.jp)

TEL. 03-6859-7394 FAX03-6859-7392

以上