

販路拡大・売上アップに向けたデジタル活用

～デジタルデータを活用した効率的な顧客管理方法～

デジタル化の進展により消費者の購買行動は複雑化しています。

そこで、顧客一人ひとりの属性データや行動データを収集、統合、分析し、

様々なツールやシステムに連携することで、顧客を深く理解し、

顧客体験(CX)を向上させることは、長期的な売上の拡大に繋がります。

本セミナーでは、デジタルツールを活用し、売上拡大につながる顧客データの収集・分析手法等について、

実例を交えながら分かりやすく解説します。

受講料無料

日時 令和6年 **12月9日** 13:30～15:00

場所 松山商工会議所 5階 大ホール 及び オンライン

定員 **50名(会場)** ※会場定員を超えた場合、
オンラインでの参加をご案内します。

対象 中小・小規模事業者(会員・非会員問わず)

講師 マテリアルデジタル 取締役



内田 修介氏

1996年、東京理科大学理学部物理学科入学。株式会社博報堂ダイレクトマーケティング事業部にて、D2C分野のプロフェッショナルとして、ナショナルクライアントのマス広告による認知から、デジタルマーケティングによる刈り取りまでのフルファネルでのマーケティング最適化に従事。幅広い視点での企画力を活かした支援を実施。また、CDPを活用したデータドリブンマーケティングなどCRM分野においても10年以上前から最前線で業界を牽引。2018年より株式会社アドレクス創業メンバーの一員として同社取締役に就任し、ウェブ広告を中心としたマーケティング支援を展開。2024年9月マテリアルデジタル取締役に就任。

コーディネーター **野島 光晴氏** (株式会社HEATSOURCE 代表取締役)

セミナー内容

- ◎ デジタルの進展による顧客データの重要性
- ◎ データ活用による顧客管理が業務効率化、売上拡大に直結する理由
- ◎ CRM(Customer Relationship Management)/CDP(Customer Data Platform)の基本とポイントを理解する
- ◎ データ活用による売上拡大のための戦略・戦術「7つの起爆剤」

お問い合わせ 松山商工会議所 産業振興部 Tel: 089-941-4111

下記FAXまたは右記QRよりお申込みください。

主催/松山商工会議所



▶ 参加申し込み書 FAX:089-947-3126 松山商工会議所 産業振興部 行

事業所名	TEL		
所在地	E-mail		
参加者名①	参加方法	会場	・ オンライン
参加者名②	参加方法	会場	・ オンライン

※ご記入いただいた内容は、本事業に利用するほか、当会議所からの各種連絡・情報提供・調査分析のために利用することがあります。