

DM関連の
マネージャー・
責任者向け

DMマーケティング プロフェッショナル研修会

2017年7月27日(木)・28日(金) 2日間

DMマーケティングの最上位認定

マーケティング戦略の策定から
実践・改善まで総合的な
DMコンサルティング力が
身につくワンランク上の
資格認定講座がいよいよ開講!

2016年は
22名の
DMマーケティング
プロフェッショナルが
誕生しました!!

企画
提案

制作

実践

改善

DMコンサルティングスキル



最新のアドテクノロジーを武器に、
より高度なDMマーケティングの企画・実践を可能とする
国内唯一の資格認定講座です。

「DMマーケティングプロフェッショナル」

「DMアドバイザー」「DMマーケティングエキスパート」の上級資格として、2015年にDM協会第3の認定資格「DMマーケティングプロフェッショナル」が誕生しました。

経験豊富な講師陣による、より高度な研修内容

近年のマーケティング戦略に欠かすことのできないオムニチャネルやビッグデータなど、アドテクノロジーのトレンドを知り、DMとデジタルツールとの役割の違いを確認した上で、最新のDMマーケティングを実現する人材を育成します。本研修会では、DMマーケティング界のプロフェッショナルによる成功事例の解説や企画提案の裏側、レスポンス向上のヒントなど、DMマーケティング戦略のノウハウを伝授します。

合格者への特典

資格付与のほか、コンサルティング時に活用できる「DM診断シート(非売品)」の提供や、希望者には「派遣型DM講座」の講師として登録できる他、DM協会サイトや日本郵便(株)DMファクトリー内の「DM相談窓口」に企業名・連絡先などの情報を掲載できます。



▶ 詳しいカリキュラムは中面をご覧ください。

開催概要

企画提案・制作・実践・改善をワンストップで実現する
「DMコンサルティングのプロ」を目指す方の参加をお待ちしております。

日時：2017年7月27日(木)・28日(金) 2日間

会場：日本印刷会館 2F 会議室

東京都中央区新富1-16-8 TEL:03-3551-5011

東京メトロ「新富町駅」5番出口(徒歩約2分) 「築地駅」4番出口(徒歩約5分)

受講費：新規

一般 1名 162,000円(税込) DM協会会員 1名 113,400円(税込)

DMマーケティングエキスパート資格をお持ちの方

一般 1名 108,000円(税込) DM協会会員 1名 75,600円(税込)

*1社5名様以上となる場合は団体割引を利用できます(別途条件あり)

1社あたりの受講者数	受講費(税込)			
	一般	一般(MEあり*)	会員	会員(MEあり*)
5~9名	156,600円	102,600円	108,000円	70,200円
10~29名	151,200円	97,200円	102,600円	64,800円

*MEあり...DMマーケティングエキスパート資格をお持ちの方

申込締切日：2017年7月10日(月)

資格の有効期限：1年間 ※更新試験あり

一般 1名 32,400円(税込) DM協会会員 1名 22,680円(税込)

*1社5名以上の更新者が確定した場合は、団体割引を利用できます(別途条件あり)

*DMマーケティングエキスパート及びDMマーケティングプロフェッショナルの両資格を取得している方は、DMマーケティングプロフェッショナルを更新すればDMマーケティングエキスパート資格も更新されます。



「成功するDMの極意 全日本DM大賞年鑑2017」進呈



受講者特典

合格者特典

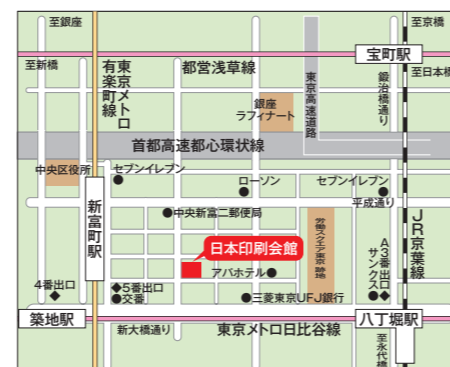
- ① 認定番号入りの認定証とロゴマークを授与(名刺等でご利用頂けます)
 - ② コンサルティング時に活用いただける「DM診断シート(非売品)」進呈
 - ③ 当協会WEBサイトと日本郵便(株)DMファクトリー内DM相談窓口にて企業名と連絡先を掲載
 - ④ 当協会実施の「派遣型DM講座」の講師として登録が可能
- *③、④は合格者のうち希望者のみ。④の講師登録はDM協会会員限定となります。

申込方法 メール(dmmp@jdma.or.jp)にてお申込みください。

日本ダイレクトメール協会

〒104-0041
東京都中央区新富1-16-8 日本印刷会館6F
TEL 03-5541-6311 FAX 03-5541-6322
URL: http://www.jdma.or.jp

お申込み・お問合せ 日本ダイレクトメール協会 事務局 TEL 03-5541-6311



日本印刷会館(中央区新富1-16-8) TEL 03-3551-5011
http://www.jfpi.or.jp/kaikan/

第3回 DMマーケティングプロフェッショナル研修会カリキュラム

※都合により、講師ならびに講義内容に変更が生じる場合があります。予めご了承ください。

※講師名は敬称略

1日目		7/27 (木) 10:00~17:30 <9:30~受付>	
10:00~10:10	10:10~12:00 (110分)	13:00~14:50 (110分)	15:00~16:10 (70分)
オリエンテーション	①アドテクノロジー進化の中のダイレクトマーケティング戦略とは ~紙DMの役割の変化、紙DM市場が活性化する7つの理由~ ■急激に進化するアドテクノロジーとダイレクトマーケティング戦略の重要性 (オムニチャネル・DMP/マーケティングオートメーションといったキーワードの出現) ■テクノロジー進化の中での紙のダイレクトメールの役割変化 ■ダイレクトメール市場について ■ダイレクトメール市場が活性化する7つの理由 講師：佐々木 卓也	②DMはロジックが8割 成功率100%DMの作り方 ■点から線へ、線から面へ DM戦略は兵法 ■顧客フェーズに合わせたCRM戦略の立て方 ■訴求、AMIDAS、DMの5要素が核になる ■個別テクニック成功事例 講師：田村 雅樹	③自社を売り込め! B2BにおけるDMの優位性と活用事例 ■B2Bビジネスの主な特徴 ■B2Bの行動モデル ■B2Bのカスタマージャーニーとタッチポイント ■B2Bプロモーション事例 講師：岩野 秀仁
	昼食 (60分)		休憩 (10分)
			④「最新ダイレクト・コミュニケーション」 ~科学的な手法とその応用について~ ■DM開封調査(開封の理由がわかれば企画も変わる) ■世の中のDM事情(DMライブラリ統計データからの考察) ■科学的手法によるDM効果改善 ■ニューロマーケティング:脳科学の活用例 など 講師：菅沼 満
			懇親会 (予定)
2日目		7/28 (金) 10:00~18:00 <9:30~受付>	
10:00~11:50 (110分)	13:00~14:00 (60分)	14:10~15:20 (70分)	15:30~16:30 (60分)
⑤DMコンサルタントになるための基礎 ■提案とコンサルティングの違い ■コンサルタントに必要な要件(知識力・数値化力・状況判断力・目標設計力等) ■DMをコンサルティングするとはどういうことか ■DMコンサルティングメソッド 講師：兼松 祐二	⑥顧客分析で価値を出す為に必要なこと ■DM提案時に使うデータ分析 ■顧客分析は分析する前の仮説が大切 ■顧客セグメントの考え方 ■事例の紹介・演習問題 など 講師：兼松 祐二	⑦DM実践事例からみる成功戦略 ダイレクトマーケティング戦略における、CRM施策設計プロセスを事例を交えながらわかりやすく解説。 ■データ分析 ■課題抽出 ■コミュニケーション施策設計(カスタマージャーニー) 講師：吉川 景博	⑧海外マーケティング事例研究:グローバルチャレンジ! 受講者には実在する課題に対して、どのようなソリューション方法があるかを考え、自分のアイデアを書き出していただきます。 ■どのような市場背景であるのか ■ダイレクトメールだけに限定しないソリューションを考える ■実施されたコミュニケーションを確認する ■どこにカスタマーインサイトを見出したのか 講師：谷田貝 正人
	昼食 (70分)	休憩 (10分)	試験対策休憩 (30分)
			修了試験

講師 Profile | DM マーケティング界をリードする講師陣がマーケティング戦略の実践的なノウハウを伝授します。

 <p>岩野 秀仁 (株)MRMワールドワイドマーケティングソリューションズディレクター</p>	<p>1990年電通ワンダーマンダイレクト(現電通ワンダーマン)に入社。ダイレクトマーケティングとCRMの実務を7年間経験後、外資系IT企業にてビジネスプランナー、プロダクトマーケティングマネージャー、リレーションシップマーケティングマネージャーを担当。 2007年7月、エムアールエム ワールドワイドに入社。入社当初は神戸のオフィスマネージャー兼アカウントディレクター、その後東京に戻りプランナーとしてインサイトプランニングからデータアナリティクスまで一貫したCRM/CEMのプランニングを実施、プランニングエリアは業種、業態問わず幅広く手掛けている。 ■全日本DM大賞審査員</p>	 <p>田村 雅樹 (株)ダイレクトマーケティングゼロ代表取締役</p>	<p>日本通販CRM協会顧問。一般社団法人通販エキスパート。ベネッセコーポレーションにて、約10年のクリエイティブ・マーケティングキャリアを積み、同社でのNo.1レスポンス率を誇る。その後、大手化粧品通販会社にてCRM事業部長に就任。赤字だった同事業を、抜本改革により、わずか1年で黒字化。2年で300%以上の成長をさせる。2009年の独立以降、500社以上の顧問・コンサルティングを行う。DMA国際エコ賞4冠、全日本DM大賞では金賞をはじめ通算25冠受賞。講演・寄稿等多数。 ■著書「ゼロからはじめる通販アカデミー」(ダイヤモンド社)。</p>
 <p>兼松 祐二 兼松経営(株)代表取締役(株)DMPAダイレクトマーケティング推進室室長</p>	<p>会計をベースにした経営コンサルティング会社で経営改善・事業計画策定などに取り組んだ後、印刷会社で顧客分析やGIS分析を基にしたDMを中心とした販促提案に取り組む。2012年に独立し、経営と販促の両面から中堅中小企業を支援するコンサルタントとして多くの企業を支援している。現在はDMPAのダイレクトマーケティング推進室も兼務し、日本郵便の社員研修や全国販促セミナーの講師を務める。 ■日本郵便株式会社 販促セミナー専任講師 ■「3日でわかるビジネスGIS特訓ドリル」(商業界(平下治編著、兼松祐二・青木武生共著))</p>	 <p>谷田貝 正人 米国DMA国際エコ賞アンバサダーフュージョン(株)</p>	<p>前職では、法人営業、新規事業開発、DMイベント企画等を担当。米国ニューヨーク・ワンダーマン、UPU(万国郵便連合)、DMA(米国データ&マーケティング協会)との交流を通じて、マーケティング・コミュニケーションを学ぶ。2006~7年にシカゴのマーケティング会社Jacobs & Clevengerに勤務し同社のCEOロビン・ジェイクス氏に従事。2016年5月から現職。 ■DMA国際エコ賞アンバサダー兼オーストラリア審査委員 ■エコ賞日本語版の企画、翻訳・出版(2012年/2013年) ■DMA公認ファンダメンタルマーケター資格(DCFM)開発</p>
 <p>佐々木 卓也 フュージョン(株)代表取締役社長</p>	<p>大手印刷会社を経て、2000年にフュージョンに入社。大手化粧品ブランド1000店舗のエリアマーケティング支援、東証一部小売業ポイント戦略コンサル等、小売業・通販業・メーカーにおけるCRM支援、KPI設定のためのデータ分析支援、リアル店舗・EC企業のオムニチャネル戦略支援等、幅広い知見で企業のコンサルティングを行う傍ら、過去数百回に渡りダイレクトマーケティング普及に向けたセミナー・講演を積極的に行っている。 2010年より代表取締役社長。 ■DMA(Direct Marketing Association)公認ダイレクトマーケティングプロフェッショナル</p>	 <p>吉川 景博 フュージョン(株)プランニング/ダイレクトプロモーショングループ営業企画部 部長</p>	<p>93年大手小売業入社。マーケティング部門にて広告全般を担当。主に顧客戦略策定、FSP開発、データ分析等、顧客データを活用したプロモーションを実践。現在はダイレクトマーケティングを軸とした、企業のマーケティング戦略立案、営業支援などを請け負う。全日本DM大賞多数入賞。 ■一般社団法人日本ダイレクトメール協会 ：ダイレクトマーケティング委員 委員長 ：JDMA派遣型DM講座専任講師 ■DMA(Direct Marketing Association)公認ダイレクトマーケティングプロフェッショナル ■全日本DM大賞審査員</p>
 <p>菅沼 満 トッパン・フォームズ(株)企画本部マーケティング 部長</p>	<p>1981年グラフィックデザイン担当として入社。1997年デジタルメディア事業部門にて、DMにID、パスワードを印字しwebのパーソナル ページと連動する「サイバー DMシステム®」を開発しビジネスモデル特許取得。現在、国内最大級5万点のDMライブラリに加え、ダイレクト・コミュニケーションに関わる科学的な調査・分析・コンサルティング機能「LABOLIS®」を運営。LABOLISのキャンペーンにて、国内では2015年全日本DM大賞 金賞・グランプリ受賞。海外ではDMA国際エコ賞シルバー賞と世界最高のDMに贈られる特別賞、USPSゴールドメールボックス賞を同時受賞。 ■一般社団法人日本ダイレクトメール協会 業務執行理事 データベースマーケティング委員 ■公益社団法人日本印刷技術協会 テクノトレンド懇談会メンバー</p>	<p>一般社団法人 日本ダイレクトメール協会 【申込み・お問合わせ】 TEL:03-5541-6311 受付時間/9:30~17:00 月~金 (年末年始、祝祭日除く) URL: http://www.jdma.or.jp ※ホームページからお申込みいただけます。</p>	