

第11回

DMマーケティングエキスパート研修会

必要な知識を持ったエキスパート(有資格者)を養成

これまで全国で

426名の

修了者の方々が
ご活躍中です!!



受講者全員に
2大特典つき!!



1 DMの教科書 (A4判・171頁) 進呈!



2 成功するDMの極意 全日本DM大賞年鑑2015 進呈!

上記写真はDMマーケティングエキスパート認定証。認定された方のお名前と会社名がプリントされます。また合格者に認定番号入りのロゴマークをお渡しします。名刺に入れるなどご活用ください。

DMメディアを使ったマーケティング、販売促進企画など、提案型企画営業のノウハウを身に付けたい方に。

2日間、全7講座の充実したコンテンツでDM企画の基本が身につきます

2005年に創設以来、DM及びダイレクトマーケティングに関する公認資格講座として高い評価をいただいている「DMマーケティングエキスパート研修会」。DMを使ったマーケティングにおいては、BtoB、BtoCを問わずパーソナル・コミュニケーションに精通し、しかもDMを中心としたクロスメディアについての知識とスキルを兼ね備えた人材が求められてきています。

当研修会はそんな時代の要望に応える即戦力としてのエキスパートを養成することを目指し、ダイレクトマーケティング概論からDM活用の戦略やデータ分析、DMの事例紹介など凝縮した内容の講座でノウハウを提供します。資格取得者は、DM協会HPと日本郵便(株)DMファクトリー内「DM相談窓口」に企業名を掲載します。

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

日時: **2015年6月18日(木)・19日(金) 2日間**

会場: 日本印刷会館(東京・中央区新富)

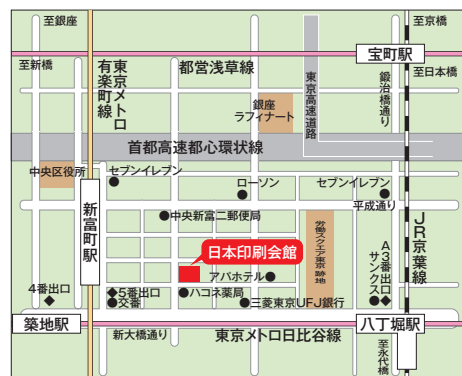
参加費: 会員1名 75,600円(税込) / 一般1名 108,000円(税込)

特典: 「DMの教科書」と「成功するDMの極意」を進呈

申込み締切日: 5月11日(月)



一般社団法人 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>



第11回 DMマーケティングエキスパート研修会2日間、7講座のコンテンツとスケジュール

※講師名は敬称略

1日目 — 6月18日(木) 10:00~17:10(9:30~受付)

10:00~10:15	オリエンテーション(事前試験問題解説 講師:吉川景博)		
10:15~12:00 (105分)	① ダイレクトマーケティングとDM	現在のDMやWEBマーケティングの中核となる考え	講師:椎名 昌彦
	・ダイレクトマーケティングとは、その特徴 ・レスポンスCRの基礎	・マーケティングメディアとしてのDM ・DMメディアの機能と役割	
12:00~13:00	昼食休憩		
13:00~14:45 (100分)	② DMマーケティング概論	クロスメディア時代のDM活用戦略	講師:椎名 昌彦
	・DMのターゲット(リストと配布チャネル) ・獲得系と顧客向けDMプログラムの実際	・クロスメディアでDMが担う部分は何か ・パーソナルデータ活用とOne to One CR	
14:40~14:55	休憩		
14:55~15:55 (60分)	③ CRM戦略 基礎から応用まで	最近、注目をあびるCRMを体系的に学ぶ	講師:末次 一子
	・CRMプランニングの組み立て方 ・タイミングとコミュニケーション回数	・CRMツールの役割と位置付け ・事例紹介	
15:55~16:10	休憩		
16:10~17:10 (60分)	④ 外部リストの活用と新規顧客のヒント	ダイレクトマーケティングの様々な手法を学ぶ	講師:末次 一子
	・外部データベースの活用法 ・B2Bダイレクトマーケティングの特徴	・タウンページ、GISデータベース導入事例	
17:30~19:00	懇親会(予定)		

2日目 — 6月19日(金) 10:00~16:30(9:30~受付)

10:00~11:45 (105分)	⑤ 今日から出来るデータ分析提案力アップセミナー	未経験者から、データ分析官になる第一ステップ	講師:藤本 慎也
	・分析とは?データ分析とは? ・仮説検証型分析の発想の仕方	・代表的な分析手法(デンシル分析/RFM分析) ・分析用データの授受方法	・分析業務に関わる関係者の特徴
11:45~13:00	昼食休憩		
13:00~14:10 (70分)	⑥ DM企画立案から年間販促戦略の実際まで	効果検証手法、計算式理解、年間販促計画の組立	講師:吉川 景博
	・DMの効果検証(CPO・ROI)の理解 ・効果測定から考える改善提案	・成功事例から学ぶ企画立案手法の考え方	
14:10~14:25	休憩		
14:25~16:00 (85分)	⑦ 事例から学ぶDMレスポンスアップのヒント	国内外のDMマーケティング事例紹介、DM提案力強化	講師:吉川 景博
	・全日本DM大賞事例紹介 ・データ分析からセグメントに成功した事例	・GISを活用し新規獲得に成功した無宛名DM事例 ・フリーエイティブを工夫して成功した事例	
16:00~16:30	習熟テスト(2次)		

※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。

**わが国のダイレクトマーケティング界をリードする強力な講師達が、
本当に必要な知識を伝授、あなたのスキルアップと資格認定を保証します!!**

椎名 昌彦

(株)JPメディアダイレクト
ソリューション事業本部長
兼プロモーション企画部長

早稲田大学卒業後、電通に入社。1985年、ダイレクトマーケティング専門広告会社、電通ワンダーマンの設立と同時に出向。金融、カード、テレコム、ITなど広範な業種にわたるクライアントの顧客獲得、CRMなどを中心に企画・実施作業を行う。2005年に電通に復帰後は通販、ダイレクトビジネス全般の業務の傍ら、業界活動や教育・執筆活動も行っている。
2010年：早稲田大学ビジネススクールMBAコース非常勤講師 2011年：「先頭集団のダイレクトマーケティング」発刊(企画・監修)
2014年4月より左記に就任し、現在に至る。
■一般社団法人日本ダイレクトメール協会 専務理事 ■全日本DM大賞 最終審査委員

末次 一子

(株)電通ダイレクトフォース
コミュニケーションデザイン部
戦略プランナー

2002年九州の通販事業会社に入社。コールセンター業務を2年経験後、企画部門にて新規獲得広告制作から、CRM企画・制作・運用全般に携わる。2007年より現職。営業担当としてダイレクト事業全般に関わる。2009年より、CRM専門の戦略プランナーとして従事。通販事業の立ち上げから、事業戦略~施策立案・データ分析・コールセンターディレクションなど、事業社経験を活かして広範な業務を請け負う。大手メーカーの通販立上げから、通販事業社の戦略立案まで5年で30社以上の業務コンサル・プランニングを務める。
■一般社団法人日本ダイレクトメール協会 DMマーケティングエキスパート

藤本 慎也

フュージョン(株)
アナリティクスチーム
マネージャー

大阪府岸和田市生まれ。大学職員として勤務後、2011年にパラシュート(株)に入社PODI担当。その後、フュージョン(株)に異動 調査・分析チーム担当、2014年現職アナリティクスチーム マネージャーに就任。
大手小売、ホームセンターや、化粧品メーカーのアンケート業務から各種分析PJ等、マーケティングリサーチ/分析業務全般を担当。現在も複数の分析プロジェクトのプロジェクトリーダーを担当。管理するPOSデータのレコード数は100億レコードを超える。

吉川 景博

フュージョンDMC(株)
代表取締役

1993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。2005年に独立。複数企業のマーケティング戦略立案、営業支援顧問などを請け負う。全国でセミナーを幅広く展開。全日本DM大賞多数受賞。
■米DMA公認ダイレクトマーケティングプロフェッショナル ■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長
■全日本DM大賞 二次審査員