

▶ **お申込みの流れ** 1 下記 I、II のいずれかの方法で申し込む

- I. 下記【参加申込書】に必要事項をご記入の上、FAX(03-5541-6322)かメール添付 (seminar@jdma.or.jp)にて DM 協会・事務局へ送信
- II. 協会 HP「DM 成功事例セミナー (https://www.jdma.or.jp/seminar/success\_list.php)」よりご希望の会場 ページ内にある【申込みフォーム】に必要事項を入力し送信

- 2 事務局よりセミナー参加者のメールアドレス宛に「申込受付」メールを送信
- 3 セミナー参加費を下記口座へ振り込む (参加費のお振込みをもって「申込み完了」となります)

<お振込み先>

銀行名:三菱UFJ銀行 六本木支店  
 口座番号:普通預金 No.1066883  
 口座名義:シャ)ニホンダイレクトメールキョウカイ

※恐れ入りますが、振込手数料はご負担くださいますようお願い申し上げます。

- 4 事務局にて入金確認。セミナー参加者のメールアドレス宛に「申込受付完了」メールを送信
- 5 申込み完了

- ▶ **注意事項**
- ・原則請求書の発行はいたしません。ご希望の場合は【参加申込書】備考欄にその旨ご記入ください。
  - ・ご入金後のキャンセルはお受け致しかねます。参加者の変更は可能ですので、ご都合が悪くなった場合は代理出席者を事務局までお知らせください。

**【参加申込書】**

貴社名			
住所	〒		
申込代表者 情報	氏名		部署名
	TEL		メールアドレス
備考			

※請求書や領収書の発行を希望する場合は、備考欄にその旨ご記入ください。(領収書は当日受付時にお渡しとなります)  
 送付先が申込み代表者以外の場合は、送付先情報をご記入ください。

	参加者氏名	部署名・役職	メールアドレス	参加会場 ※○をつけてください
1				東京 / 福岡 / 大阪
2				東京 / 福岡 / 大阪
3				東京 / 福岡 / 大阪

※お申込みに関する個人情報は、一般社団法人日本ダイレクトメール協会が管理し、下記を利用目的とします。

**個人情報の利用目的**

- ・当協会の運営管理のため業務上必要な通知や連絡
- ・メールマガジンやFAXなどでのDM関連業界の情報提供
- ・講習会、説明会、セミナーほか当協会が実施する各種会議のご案内、出席者等の管理
- ・各種出版物の購入受付、発送

お申込みは、本用紙をメール添付 (seminar@jdma.or.jp)、または FAX(03-5541-6322) で DM 協会 事務局へ



DM協会では第33回全日本DM大賞受賞企業などによる「DM成功事例セミナー」を東京・福岡・大阪の3都市で開催いたします。

全日本DM大賞上位入賞作品について、各担当者様から制作のプロセスや課題解決方法などをご講演いただき、DMの持つ効果・販促計画における使い方を学びます。また、各会場とも事例紹介の他に、最終審査委員が今年の全日本DM大賞を概観する「全日本DM大賞2019からみる最新トレンド」や、トークセッション (東京会場のみ) も合わせてご覧いただけます。

会場内には講演企業他数点の第33回全日本DM大賞受賞DM (実物) とパネル展示を行いますので、様々な事例を手にとってご覧いただけます。



- ▶ **開催日程**
- 東京会場** 5月23日(木) 13:00~17:00 (受付 12:00 ~、開場 12:30 ~) 大手町ファーストスクエアカンファレンス RoomB+C
  - 福岡会場** 5月30日(木) 13:00~17:00 (受付・開場 12:00 ~) JR博多シティ 10F 大会議室
  - 大阪会場** 5月31日(金) 13:00~17:00 (受付・開場 12:00 ~) 新大阪丸ビル別館 2F 会議室
- ▶ **申込み締切**
- 東京会場** 5月15日(水) ※参加費は5月16日(木)までにお振込みください。
  - 福岡会場** } 5月20日(月) ※参加費は5月21日(火)までにお振込みください。
  - 大阪会場** }

- ▶ **主催** 一般社団法人日本ダイレクトメール協会
- ▶ **協賛** 一般社団法人日本コールセンター協会  
 一般社団法人日本プロモーション・マーケティング協会  
 一般社団法人日本メールマーケティングサービス協会  
 日本フォーム印刷工業連合会
- ▶ **後援** 日本郵便株式会社  
 株式会社 ジップ
- ▶ **問い合わせ先** 一般社団法人日本ダイレクトメール協会 事務局 (https://www.jdma.or.jp/) TEL: 03-5541-6311 / FAX: 03-5541-6322 メールアドレス: seminar@jdma.or.jp

会場/開催日	東京 5/23 (木)	福岡 5/30 (木)	大阪 5/31 (金)
定員/参加費 (税抜)	150名 ●DM協会会員 15,000円/名 ●一般 20,000円/名 申込みはこちら 	80名 ●DM協会会員 10,000円/名 ●一般 15,000円/名 申込みはこちら 	80名 ●DM協会会員 10,000円/名 ●一般 15,000円/名 申込みはこちら 
スケジュール (講師名は敬称略)	13:00~13:05 開講の挨拶、全日本DM大賞について	13:00~13:10 開講の挨拶、全日本DM大賞について	13:00~13:10 開講の挨拶、全日本DM大賞について
	13:05~13:55 全日本DM大賞2019からみる最新トレンド 明石智子[全日本DM大賞最終審査委員 (株)電通ダイレクトマーケティング] 今回の「全日本DM大賞2019」受賞作品すべてを概観し、MAを活用したDMの新展開やデジタルメディアとの連携戦略など、目立った動きを解説します。 	13:10~14:00 全日本DM大賞2019からみる最新トレンド 明石智子[全日本DM大賞最終審査委員 (株)電通ダイレクトマーケティング] 今回の「全日本DM大賞2019」受賞作品すべてを概観し、MAを活用したDMの新展開やデジタルメディアとの連携戦略など、目立った動きを解説します。 	13:10~14:00 全日本DM大賞2019からみる最新トレンド 椎名昌彦[全日本DM大賞最終審査委員 (一社)DM協会] 今回の「全日本DM大賞2019」受賞作品すべてを概観し、MAを活用したDMの新展開やデジタルメディアとの連携戦略など、目立った動きを解説します。 
	14:00~14:30 FANCL えんきんDM 2019 DM 銀賞 広告主：ファンケル 制作者：東急エージェンシー  ターゲットとデザインにこだわり、他に紛れず開きやすくなるDMとして、見込客のクラスターに注力して3種類を送付。結果は未購入客・休眠ユーザーともに高いレスポンスと売上アップにつながった。	14:10~14:40 LTV向上 店舗誘導パーソナライズDM 2019 DM 銀賞 広告主：ビジョナリーホールディングス (メガネスーパー) 制作者：ファインドスター  全購入者に対して、購入後、個別のタイミングとCRでパーソナライズされたDMを自動で送る。商品アイテムごとに5つのシナリオを設定。メガネの複数購入率の飛躍的な向上に加え、店舗スタッフの接客意識向上も見られた。	14:10~14:40 LTV向上 店舗誘導パーソナライズDM 2019 DM 銀賞 広告主：ビジョナリーホールディングス (メガネスーパー) 制作者：ファインドスター  全購入者に対して、購入後、個別のタイミングとCRでパーソナライズされたDMを自動で送る。商品アイテムごとに5つのシナリオを設定。メガネの複数購入率の飛躍的な向上に加え、店舗スタッフの接客意識向上も見られた。
	14:40~15:10 JALのおもてなしを形に。誕生月別花フォトフレーム 2019 DM 銅賞 広告主：日本航空 制作者：フュージョン  休眠顧客の活性化を狙い20代~30代女性を対象に、誕生月に応じた押し花をあしらったフォトフレーム入りのDMを送付。従来のデジタルだけのキャンペーンと比較してサイト訪問10倍、キャンペーン参加8倍等高い成果を残した。	14:50~15:40 脱何でも屋! ブランドロイヤリティ育成DM 2019 DM 銀賞 広告主：オルビス 制作者：ダイレクトマーケティングゼロ ブランド別に顧客を育てるDMプログラムを設計。商品価値の伝達を追求した結果、リピート購入率、セット購入率、LTVすべてがUP。社内に顧客育成の重要性が浸透し、別ブランドでの展開も決定した。 	14:50~15:40 電大が秘密結社を発足! カギを握るのは...学長?! 2019 DM 金賞 広告主：東京電機大学 制作者：フュージョン  東京電機大学のオープンキャンパス来場を促す3信構成のプログラム。学長をキャラクターに使ったユーモアたっぷりのDMはSNSで大きな話題を呼び、過去最高、前年比120%のオープンキャンパス来場者数を記録した。
	15:20~16:10 最新テクノロジーで自動化へ! パーソナライズされた情報が欲しいタイミングで届くDM 2019 DM 金賞 広告主：ディノス・セシール 制作者：ディノス・セシール  最新のデジタル技術と連携させた「カート落ちDM」とAIを活用した「小冊子DM」。パーソナライズされた情報がほしいタイミングで届く、マーケティングオートメーションを活用した新世代のDMプログラム。 <b>グランプリ</b>	15:50~16:20 特撮ファンに響く特大ポスターDMで売り上げ160%UP 2019 DM 銅賞 広告主：デアゴスティーニ・ジャパン 制作者：第一紙行  従来の冊子型DMから実寸大画像で商品を掲載したA全のポスター型に変更し、透明封筒で中身の興味を喚起。開封率、保管率を高め、コスト削減にもつなげた。前年比で売上160%と大幅に伸ばすことに成功した。	15:50~16:20 ロイヤルカスタマーを育成! スマホと連動したDM 2019 DM 銀賞 広告主：やまとダイニング 制作者：ビートレンド  アプリ会員の購買履歴をもとにCPM分析によるグループ分けを実施。DMとアプリへの通知を使い分けることでリピーター獲得を狙った。ロイヤルカスタマーへのDMレスポンスは16%、経費対効果は1,381%を実現した。
	16:20~17:00 トークセッション 「タイミングのパーソナライズ、その可能性」 ディノス・セシール 石川氏、(一社)DM協会専務理事 椎名昌彦  重要と言われていたもののなかなか施策に活用できなかった「タイミング」。デジタルの領域で進行していたデータ活用がDMマーケティングの「タイミング」精度を大きく変えようとしている。ディノスセシールの石川様とその可能性を検討します。	16:30~17:00 ローン残高相殺オフアードM 2019 DM 日本郵便特別賞 アナリティクス部門 広告主：IDOM (旧社名：ガリバー) 制作者：博報堂プロダクツ  提携先のローン残高情報と自社商品の相場情報を紐づけ、乗り換え資金額を1to1で提供、次の車への乗り換えを促した。シンプルでわかりやすく、過去キャンペーンと比べて4.85倍の反応につながった。	16:30~17:00 FANCL えんきんDM 2019 DM 銀賞 広告主：ファンケル 制作者：東急エージェンシー  ターゲットとデザインにこだわり、他に紛れず開きやすくなるDMとして、見込客のクラスターに注力して3種類を送付。結果は未購入客・休眠ユーザーともに高いレスポンスと売上アップにつながった。
アクセス	大手町ファーストスクエアカンファレンス RoomB+C 東京都千代田区大手町1-5-1 ファーストスクエア イーストタワー2F (03-5220-1001) 	JR博多シティ 10F 大会議室 福岡市博多区博多駅中央街1-1 10F (092-292-9258) 	新大阪丸ビル別館 2F 会議室 大阪市東淀川区東中島1-18-22 (06-6325-1302) 

※講演は広告主か制作者となります。 ※上記講演順・講演内容は一部変更になる場合がございますのでご了承願います。 ※講演時間に質疑応答を含みます。