

タイトルが変わっています

～DMW関西 9月オープンセミナーのご案内～



好評の今さら聞けないシリーズ第6弾「算数のじかん」

初公開！リアル数値で解る顧客分析とは？

もうCPOだけではダメ！化粧品通販で読み解くRF 実践講座

講師／株式会社ディーエムネットワーク

取締役 大嶋晃一氏

DMW関西は9月に一般公開セミナーを開催いたします！どなたでもご参加いただける「オープンセミナー」と、ざっくばらんに話ができる「懇親会」の2部構成でご案内いたします。

第1部 オープンセミナー(一般公開セミナー)

データベースマーケティングともいわれる通販事業にとって、戦略や戦術を組み立てるために欠かせない判断材料は『数字』です。特に「顧客管理」をしっかりとするためには、『お客様が出した答え』である数字を様々な角度から分析し、活用する必要があります。

今回は単品通販大手企業のコンサルタントとして15年以上の長きにわたり通販の歴史を見て指導されてきた、株式会社ディーエムネットワーク・大嶋晃一氏に、次の一手が見える数字分析の手法についてお話しいたします。

通販初級者はもちろん、通販中級者にこそ聴いていただきたい内容となっています。

■講演タイトル:初公開！リアル数値で解る顧客分析とは？

～もうCPOだけではダメ！化粧品通販で読み解くRF 実践講座～

■講演内容:

- 1.PDCは数字が大切
- 2.絶対外せない、基本の方程式とは？
- 3.顧客を分類することでわかる大ヒントとは！
- 4.付き合いの長さで見る手法とポイント
- 5.付き合いの濃さで見る手法とポイント
- 6.カテゴリーで見る手法

■講師:株式会社ディーエムネットワーク 取締役 大嶋晃一氏

コーディネーター廣岡からの
「ここがおすすめ！」



新規獲得コストがどんどん上昇する中で、獲得した顧客に対する施策の結果を分析し、新たな仮説を立て、実施改善する大切さが増しています。データに基づき、多くの企業を指導してこられ、現場の数字を見てこられた大嶋氏の講演は一聴の価値ありです。ぜひこの機会をお見逃しなく！

第2部 懇親会「のみな〜る」(異業種交流会)

講師を交えた懇親会をご用意。講演内容を深掘りしてみるのもよし、セミナーでは聴けないヒミツの実践事例を尋ねてみるのもよし。名刺交換で異業種とのつながりを持つもよし。肩書にとらわれず、ざっくばらんに話ができる異業種交流の場です。お気軽にどうぞ。

皆様のご参加を心よりお待ちしております。

■講師プロフィール:

昭和30年生まれ、63歳。宮崎県出身。

早稲田大学理工学部応用物理学科卒業後、広告代理店第一企画(現ADK)に就職。マーケティング部門から営業部門を経て、企画・広告・イベント・PR・商品開発など実践を担当。その後単品通販と出会い、2003年に現在の株式会社ディーエムネットワークに入社。単品通販コンサル業務に携わり現在に至る。日本盛をはじめとする化粧品、健康食品、食品通販など様々な事業のコンサルティングを幅広く指導。指導スタイルは『現場実践型』を主眼としている。

■第1部 オープンセミナー(一般公開セミナー)■

開催日時 / 2019年9月13日(金) 19:00~20:30

会場 / 富士ゼロックス株式会社 Document CORE Osaka
大阪府大阪市中央区本町3丁目5-7 御堂筋本町ビル
※地下鉄本町3番出口すぐのビル地下1階から
エレベーターで2階へお上がりください。

参加費(会員) / DMW関西会員、東京会員、九州会員は無料

参加費(非会員) / おひとり2,000円(税込)

釣銭の要らないようご協力をお願いいたします。

■第2部 懇親会「のみな〜る」(異業種交流会)■

開催日時 / 2019年9月13日(金) 20:30~

会場 / たんぽぽ 本町店 <https://tanpopo-h.gorp.jp/>

参加費 / おひとり3,500円(税込)

■領収書について

※会場にて現金でお支払いください。領収書をご用意いたします。

■申込方法■

こちらからお申込みください。

<https://ssl.form-mailer.jp/fms/a7779627486299>

こちらのQRコードからどうぞ→



■申込締め切り■

2019年9月11日(水)

■お問い合わせ■

dmw@dmw-kansai.jp

皆様のご参加を、心よりお待ちしております。

以上