

【セミナーレポート】電通iX（アイエックス） 「デジタルマーケティング成功の鍵は、プラットフォーム戦略と組織作りにある」 プライベートセミナー開催

株式会社電通iX（代表取締役社長：得丸英俊、本社：東京都中央区）は2015年11月26日（木）にプライベートセミナー「デジタルマーケティングの成功の鍵は、プラットフォーム戦略と組織作りにある」を開催しました。

ご挨拶

代表取締役社長 得丸英俊

まず初めに、弊社代表取締役社長得丸より、2016年1月1日電通iXから電通アイソバーに社名変更になることに関してのご報告およびご挨拶をしました。

リリースはこちら <http://www.dentsuix.com/news/2015-1111/>



セミナー① デジタルマーケティングの変革を支えるプラットフォーム戦略成功のポイント

プロジェクトマネジメント部長 ソリューションコンサルタント 岡田宗久

はじめに、様々なプラットフォームの分類をし、本日のテーマであるデジタルエクスペリエンスプラットフォームの紹介をしました。特徴としては「カスタマージャーニーで示された生活者との様々な接点において、データを元に、最適なエクスペリエンス（体験）をコンテキスト（文脈）に応じて適切なタイミングでコンテンツを配信、管理することが出来るプラットフォーム」と位置付けられています。さらにそこから、今企業が求められているデジタルシフトに関して、重要となる5つのポイントについて解説をしました。

1. 自社の状態を明らかに
2. デジタルアセットマネジメントの推進
3. パーソナライゼーションをどのように実現していくか？
4. 顧客像を理解していくためのデータの統合と実行組織の統合方法
5. プラットフォーム戦略を進めるために、経営層の視点で成果を検討する

最後に、当社とデジタルエクスペリエンスプラットフォームを提供しているアドビシステムズ社では、お互い培ってきた経験を活かし、プラットフォーム導入におけるメリットを提示する事が可能です。

セミナー② デジタルマーケティング施策成功に向けた組織作りと外部支援の活用**～「鍵」はテクノロジーと知見の融合～**

Chief Analytics Officer 清水誠

ストラテジー&アナリティクス部 部長 シニアコンサルタント 鈴木絵理

グローバル企業と日本企業では、デジタルマーケティングの体制に違いがあり、なかなかうまくいかないことがあります。工夫すれば日本の企業でもできます。世界的な規模でのマーケティングの変化、それに伴って日本国内でのさまざまな変化を清水より解説しました。

最後に鈴木から、具体的な電通iXの事例、アドビシステムズ社のプラットフォームを使った場合のメリットを紹介しました。グローバル展開するB2C向けの企業サイトの運営課題に対して、プラットフォームを統合することにより、

1. 製品情報をAdobe Experience Managerに読み込み、製品詳細ページを自動的に生成の統合
2. コンテンツの自動翻訳ワークフローとAEMを統合し、作業時間/コストの削減実現を予想
3. リアルタイム指標と詳細な分析を駆使し、テスト結果からPDCAを高速化

以上3点の効果がでたことを解説しました。

セミナーを受講した方の感想

「今後の勉強となりました。クライアント側の現状を再度認識することができました」

「非常に中身の濃いセミナーで満足です。ありがとうございました」

「すごく参考になりました。様々なヒントを頂けたと思っています」

「ターゲットの行動や心理貴容をデータで捉える、という説明が大変勉強になりました」

「MarkTechという言葉は初めて聞きました。この辺の話をもっと聞いてみたいです」

「Mktプラットフォームの導入事例の部分がとてもわかりました。今後参考にして案件にあたりたいと思います」