

1年間の情報量は、40ゼタバイト(世界中の砂浜の砂粒量の40倍)以上とも言われています。情報があふれる現在、顧客とコミュニケーションするために、マーケティング担当者は何を気をつければいいのか。このセミナーでは、メディアの特徴と選び方、情報発信の際に気をつけることなどを解説します!



# 顧客接点を生むSNS・アプリ活用

開催: 11/29(金) 14:00~15:40

## 第1部 「情報過多時代にどうやって生活者に情報を届ける？」



カラビナハート株式会社 執行役員/シニアコンサルタント  
吉田 啓介 氏

情報で溢れる毎日で、やみくもに発信しても生活者には届かない時代。メディアごとの「目的」を整理し、目的を実現するための「目標」を持ち、発信すべきことを整理する手法を説明します。

<講師プロフィール>

2020年より現職。前職では株式会社すかいらーくHDにて店舗誘引を軸としたコミュニケーション・プロモーション・SNS企画に従事。担当していたすかいらーくアプリは2千万DL、450万MAUを達成。Twitterアカウントを設立し2年で合計210万人フォロワーに。

## 第2部 JADMA賛助会員社より最新情報・サービスのご案内



「ファンが売上を牽引する！ブランド価値を高める「運用型UGC」」

【講師】 アライドアーキテクト株式会社 今崎 裕二 氏

ファン・ユーザーによるコンテンツ「UGC」をECやLPに掲載している企業も増えてきました。なぜ必要なのか、また掲載だけでなく「運用」が重要な理由について、最新事例とともに解説いたします。



「アプリを最大限に活用する！OMOで実現するシームレスな顧客接点」

【講師】 株式会社ヤアプリ マーケティング部 元井 未来 氏

ECと店舗をつなぐオムニチャネル実現の鍵である「モバイルアプリ」。本セミナーでは、アプリ活用事例や、具体的な効果を紹介いたします。

【対象】 JADMA正会員、賛助会員でマーケティングに関する部署のご担当者

【参加費用】 無料

【申込方法と締切】 下記の申込WEBフォーム(JADMAサイト内にも掲載)より、注意事項をよくお読みの上、お申込み下さい。申込み後すぐに「申込完了メール」が自動送信されます。万が一届かない場合には、申込み完了していない場合がございますのでご注意ください。

■ 申込WEBフォーム: <https://76auto.biz/jadma83/regires/marketing1129.htm>

【申込締切】 2024年11月27日(水) 午前10時

【参加方法】 お申込み時にオンライン配信を希望された方は、記入いただいたのメールアドレス宛に、JADMA事務局(jadma.info@jadma.or.jp)より【11月27日(水)】にアクセス招待URLをお送りいたします。万が一、上記日にメールが届かない場合には、下記お問い合わせ先までご連絡ください。

【注意事項】

- ・講演の撮影、録音や録画はご遠慮ください。
- ・都合によりプログラムの変更がある場合がございます。予め、ご了承ください。
- ・オンライン配信にかかる通信料はご参加者様のご負担となります。
- ・Zoomの使用方法はZoomヘルプセンター(<https://support.zoom.us/hc/ja>)をご確認ください。

(公社)日本通信販売協会

担当: 菅原・渡辺 TEL 03-5651-1155 / <https://www.jadma.or.jp/>