

# Press Release



2017年2月10日  
トランスコスモス株式会社

## トランスコスモスセミナー開催のお知らせ 「O2O マーケティング 2017 ～加速するデジタル販促の今と未来～」

今取り組むべき O2O 施策と最新事例についての無料セミナーを 2 月 22 日開催

トランスコスモス株式会社(本社:東京都渋谷区、代表取締役社長兼 COO:奥田昌孝、証券コード:9715、以下、トランスコスモス)は、2月22日(水)に無料セミナー「O2O マーケティング 2017～加速するデジタル販促の今と未来～」を開催します。

デジタル広告では、『来店計測』や『リアル行動ターゲティング』などの新たな広告手法が登場し、スマートフォンや PC などの[Online]から、実店舗の[Offline]へ送客が可能となりました。これらの新たな O2O 施策を、企業のマーケティング戦略にどのように活用していくかが、重要な課題となっています。

本セミナーでは、グーグル合同会社 信濃伸明様より、Google が保有する位置情報と機械学習のテクノロジーを用いた O2O 施策についてご講演いただきます。また、シナラシステムズジャパン株式会社 高山靖弘様からは、従来の WEB データ活用とは異なるリアルデータを用いた顧客アプローチ手法について、事例を交えてご講演いただきます。後半は、O2O マーケティングを実践する上で重要な、組織体制や指標の設定方法などについて、トランスコスモスが講演いたします。

O2O マーケティングをご検討中、もしくは課題をお持ちのご担当者様のご参加を、心よりお待ちしております。

### 「O2O マーケティング 2017 ～加速するデジタル販促の今と未来～」

日時 2017年2月22日(水) 16:00～19:30 (開場 15:30)  
 セミナー:16:00～18:00 / アフターパーティ:18:00～19:30  
 会場 Royal Garden Cafe 青山 (東京都港区北青山 2-1-19)  
 定員 50名(事前登録制、お申し込み多数の場合は抽選)  
 参加方法 無料・下記サイトよりお申し込みください  
<http://www.trans-cosmos.co.jp/seminar/170222.html>  
 ※お申し込みは、1社につき2名様までとさせていただきます  
 ※法人のお客様が対象となっております。個人のお客様からのお申し込みはご遠慮ください

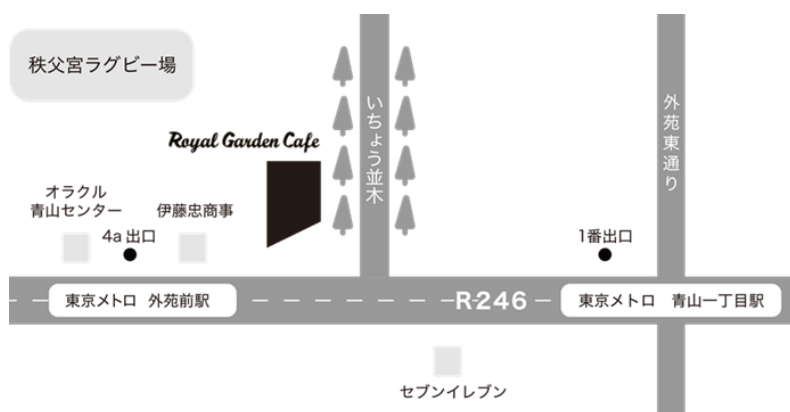
### プログラム

|                 |   |
|-----------------|---|
| 16:15<br>-16:55 | <p><b>進化し続ける Google の O2O ～テクノロジーとビジネスの側面から考える～</b></p> <p>Google が保有する膨大な位置情報と機械学習のテクノロジーを用いた O2O の施策を最先端事例とともに、ご紹介します。小売企業のみならず、店舗を有する非小売企業様やメーカー様にとっての店舗集客、また O2O 施策を進める上での KPI の持ち方等のヒントまで、ソリューションの紹介だけでなく、より実践的な内容にまで踏み込んだお話をさせていただきます。</p> <p style="text-align: right;">グーグル合同会社<br/>                 広告営業本部リテール業界<br/>                 統括部長 信濃 伸明 様</p>         |
| 17:05<br>-17:45 | <p><b>O2O 再考:ブランド全体としての統合的アプローチと効果の見える化</b></p> <p>数年前から O2O という言葉をよく耳にしますが、ただ単に店舗とサイトの両方で商品を購入できるようにしたり、パソコンやスマホへの広告で店舗誘導したりするだけでいいのでしょうか。本当の意味で Online と Offline を融合させたコミュニケーションとは何なのか?従来の WEB データとはまったく異なるデータを活用するシナラならではのアプローチについてご紹介します。</p> <p style="text-align: right;">シナラシステムズジャパン株式会社<br/>                 マーケティング部門<br/>                 ディレクター 高山 靖弘 様</p> |

|                         |   |
|-------------------------|---|
| <p>17:45<br/>-18:00</p> | <p><b>『来店』の可視化で変わる KPI</b></p> <p>モバイルの進化により、様々な販促施策からの『来店』という指標がデータとして可視化されています。今後、リアルとデジタル双方で『来店』という指標を共有し KPIとして設定することが必要になってきます。今回は、O2O マーケティングに必要な組織と KPI のあり方について、当社オムニチャネルプロジェクトのリーダーである角が講演いたします。</p> <p style="text-align: right;"> <b>トランスコスモス株式会社</b><br/>           インターネットプロモーションサービス本部<br/>           メディア推進部 メディア開発課<br/> <b>角 亮佐</b> </p> |
|-------------------------|---|

※セミナー内容は予告なしに一部変更する場合がございますので予めご了承ください。

●会場地図



東京メトロ「外苑前」駅 4a 出口 徒歩 3 分  
 東京メトロ「青山一丁目」駅 1 番出口 徒歩 4 分

※トランスコスモスは、トランスコスモス株式会社の日本及びその他の国における登録商標または商標です  
 ※その他、記載されている会社名、製品・サービス名は、各社の登録商標または商標です

(トランスコスモス株式会社について)

トランスコスモスは 1966 年の創業以来、優れた「人」と最新の「技術力」を融合し、より価値の高いサービスを提供することで、お客様企業の競争力強化に努めて参りました。現在では、お客様企業のビジネスプロセスをコスト削減と売上拡大の両面から支援するサービスを、アジアを中心に世界 31 カ国・169 の拠点で、オペレーショナル・エクセレンスを追求し、提供しています。また、世界規模での EC 市場の拡大にあわせ、お客様企業の優良な商品・サービスを世界 48 カ国の消費者にお届けするグローバル EC ワンストップサービスを提供しています。トランスコスモスは事業環境の変化に対応し、デジタル技術の活用でお客様企業の変革を支援する「Global Digital Transformation Partner」を目指しています。(URL: <http://www.trans-cosmos.co.jp>)