

## お知らせ

# JIMOS×デジタルガレージ×ロックオン 3社合同 通販企業様向けの無料セミナー開催！ 「デジタルマーケティング最前線 『売れる！』 単品通販の理由に迫る」

この度、株式会社デジタルガレージは、通販支援サービスを展開する株式会社JIMOS様、WEB広告の効果測定ツールを提供する株式会社ロックオン様と合同で、「デジタルマーケティング最前線『売れる！』単品通販の理由に迫る！」と題し、通販企業様向けの無料セミナーを開催することになりました。

以下のようなお悩みをお持ちの通販企業様は是非ご参加ください！

- ・売上規模がなかなか上がらない
- ・事業計画はあるが正直適切なかわからない
- ・新規の顧客獲得数が伸びない
- ・色々な施策をやってきたがやり尽くした感がある
- ・運用型広告の効果に頭打ちを感じている

弊社からは「勝ち続ける通販のWEBマーケティングとは？」というテーマで、顕在層向けの施策であるリスティングやアフィリエイト偏重から脱却して、潜在層向け施策でいかに成功するか、という点について、最新事例を交えてご紹介いたします。

### 【 セミナー概要 】

#### <大阪開催>

- 日時： 2017年2月24日（金） 14:00～17:30（受付13:45）
- 場所： 株式会社ロックオン  
〒530-0001 大阪府大阪市北区梅田2-4-9 ブリーゼタワー13F  
[http://www.lockon.co.jp/company/access/#map\\_osaka](http://www.lockon.co.jp/company/access/#map_osaka)

#### <東京開催>

- 日時： 2017年2月28日（火） 14:00～17:30（受付13:45）
- 場所： 株式会社デジタルガレージ  
〒150-0022 東京都渋谷区恵比寿南3-5-7 デジタルゲートビル  
<http://www.garage.co.jp/ja/access/>

- 定員： 40名
- 参加費： 無料
- お申し込み及び詳細は以下よりお願いいたします。

[https://dms.jimos.co.jp/seminar\\_info/170224seminar/](https://dms.jimos.co.jp/seminar_info/170224seminar/)

## お知らせ

【 プログラム詳細 】

### ■第1部 | 勝ち続ける通販のWEB マーケティングとは? ~顕在層向け施策依存から脱却して、潜在層向け施策で成功する秘策~

CPA 高騰のリスクが低いという理由で、リスティング、アフィリエイト、リターゲティングといった顕在層向け施策に偏重してしまい、新規獲得件数をスケール出来ていないケースが数多く見受けられます。とはいえ、CPA 高騰のリスクがある潜在層向けマーケティングで、件数を稼ぎながら CPA を合わせることは容易ではありません。この課題にフォーカスして、潜在層向けマーケティングで成功するための手法や考え方（具体的には以下のような項目）について成功企業の事例を交えてご紹介します。

- ・パブリック DMP の有効活用
- ・ネイティブ広告における動画を含めた最新のクリエイティブ事例
- ・ネイティブ広告用の記事はどのように作れば成功するのか?
- ・記事ページ以外のアプローチ手法
- ・正しい施策の評価方法

### ■第2部 | 勝ち続ける通販が行う PDCA ~EC-CUBE・アドエビスのロックオンが提唱する、見るべき指標と評価軸~

通販で売上を作る上で切り離す事のできない「WEB マーケティング」。昨今、メディア・集客手法は年々多様化し、施策の良し悪しの判断が複雑化してしまっているケースが数多く見受けられます。CPA が高騰化する中、決まった予算枠内でいかに通販の売上を伸ばしていくのか。この課題にフォーカスして、成功企業がどこに投資して、何を指標としているのか? 効果測定ツールの効果的な活用事例もふまえてお話をさせていただきます。

### ■第3部 | 最速で収益モデルを確立する方法

通販広告でいちばん重要なのは、(1)新規獲得効率 (2)リピート引上効率 (3)リピート継続効率です。これら3つの効率を見極めるためには「KPI を2つに分けること」「そのKPI を、常に確認できる環境をつくること」が、欠かせません。それはなぜか? 具体的な事例に基づく解説により、皆様の通販事業を成功へ導く秘訣をご紹介します。

【本件に関するお問い合わせ先】

株式会社デジタルガレージ マーケティングテクノロジーカンパニー

担当: 田中・坪井

TEL : 03-6371-1849 / 03-6367-1296

Email: [dgmt-pr@garage.co.jp](mailto:dgmt-pr@garage.co.jp)