

「第2回 購買ビックデータマーケティングセミナー」の開催

開催日時：2017年2月21日（火）15:00～

本セミナーは、日本最大級 5000 万人の ID-POS データを保有し、購買ビックデータの活用を推進するカスタマー・コミュニケーションズ株式会社と株式会社デジタルガレージの最新事例や実践手法をご紹介させていただく無料セミナーです。こちらは前回【満員御礼】大好評のビックデータ活用セミナーの第2弾となります。

=====

メーカー営業ご担当者様向け 事例/実践手法報告集中講座

2/21 開催 第2回 購買ビックデータマーケティングセミナー

～バイヤーも上司も納得！簡単に営業力が向上するデータ活用術～

=====

▼データ活用は難しい！？明日から始められる簡単で効果的な活用術とは？▲

バイヤーから「データを使った客観的で根拠のある提案」を求められていませんか？
本セミナーでは、需要の開拓や売り場の拡大に課題のある商品を例にして、
バイヤーや上司へすぐに伝わる提案のポイントと販促企画手法を解説、
だれでも簡単に営業力を強化できる集中講座です。

◆ 概 要 ◆

- [開催日] 2017年2月21日（火） 15:00～ （14:30 受付開始）
[会 場] 東京都渋谷区恵比寿南 3-5-7 デジタルゲートビル 9 階
<http://www.garage.co.jp/ja/access/>
[対 象] 営業企画、営業推進、マーケティング、商品開発部門の方
[定 員] 30 名様まで（事前登録制）
[費 用] 無料
[主 催] カスタマー・コミュニケーションズ（株）、（株）デジタルガレージ（二社共催）

▼詳細・お申し込みはこちら

（リンク先はカスタマー・コミュニケーションズ社の応募フォームです。）
<http://garage.satori.site/ROI002>

◆ プログラム詳細 (予定) ◆

15:00～15:05 ご挨拶

15:05～15:45

【ライバルに差をつける！トレンド分析が導く必勝法とは？】

～営業のとき、こんな数字があれば商談が決められたのに、スグに出せない。。

なんてことはありませんか？その場でスグに解決できます！～

船越 万史 カスタマー・コミュニケーションズ株式会社

※日本における ID-POS の黎明期であった 2007 年より、小売業及び消費財メーカーの立場にたったデータ活用を推進し、実務家の立場から机上の空論ではないリアルなマーケティングを実践

15:45～15:55 質疑応答

15:55～16:05 休憩

16:05～16:45

【バイヤーの目の色が変わる！？データで魅せる販促企画】

～評価されるセールスプロモーションのつくりかた～

黒沢 義人 株式会社デジタルガレージ

※2000 年からプロモーションを手掛け 200 社以上の実績

デジタルガレージ社で ID-POS データ連動型プロモーションチームを立ち上げ、成果追求型のプロモーションを提唱

16:45～16:55 質疑応答

※都合により、講師・内容は変更になる場合があります。

▼詳細・お申し込みについては、以下のページをご覧ください

(リンク先はカスタマー・コミュニケーションズ社の応募フォームです。)

<http://garage.satori.site/ROI002>

◆主催

株式会社デジタルガレージ カスタマー・コミュニケーションズ株式会社【二社共催】

◆会場

東京都渋谷区恵比寿南 3-5-7 デジタルゲートビル 9 階

▼アクセスについてはこちら

↳ <http://www.garage.co.jp/ja/access/>

皆様のお申し込みを心よりお待ちしております。