

【8/27(水)開催 無料セミナー】D2C 事業者必見！「本当に見るべき」マーケティング

KPI 設計徹底ガイド ～LTV・引き上げ率など指標の落とし穴を解説～

株式会社メディックス(本社：東京都千代田区、代表取締役：田中正則、以下メディックス)は、D2Cビジネスのマーケティング担当者様、事業責任者様向けに、無料オンラインセミナー『D2C 事業者必見！「本当に見るべき」マーケティング KPI 設計徹底ガイド ～LTV・引き上げ率など指標の落とし穴を解説～』を開催いたします。



D2C事業者必見！

「本当に見るべき」

マーケティングKPI設計 徹底ガイド

～LTV・引き上げ率など指標の落とし穴を解説～

参加無料 **オンライン開催**

8/27 水 14:00-15:00


株式会社メディックス
西岡 春奈

[申し込みはこちら](#)

■セミナーについて

【開催概要】

セミナー名：D2C 事業者必見！「本当に見るべき」マーケティング KPI 設計徹底ガイド
～LTV・引き上げ率など指標の落とし穴を解説～

開催日時：2025 年 8 月 27 日（水） 14:00～15:00

開催形式：オンライン配信

参加費：無料（事前登録制）

【セミナー概要】

～ここで差がつく！D2C 企業のための KPI 設計セミナー～

D2C 事業を伸ばす上で、LTV や引き上げ率、リピート購入などの KPI 設計と運用が欠かせません。しかし「KPI をどう設定すべきかわからない」「どこまでの期間を追えばいい?」「現場で指標がバラバラ」など、KPI に関する迷いや悩みは尽きません。

本セミナーでは、D2C マーケの現場で陥りがちな KPI 設計の“落とし穴”をわかりやすく解説。自社に合わせた具体的な KPI の決め方や期間設定、指標のバランスの取り方などを紹介します。さらに、KPI 設計後のデータ統合や可視化の進め方もご案内。

「KPI を見直して売り上げや事業成長につなげたい」「もっと現場で使えるデータ活用を知りたい」そんな方におすすめです。

▼セミナー参加で得られるナレッジ

- D2C ビジネスにおけるマーケティング KPI 設計の落とし穴とポイント
- 主要 KPI (LTV、引き上げ率など) の“見るべき期間”や設計のコツ
- 自社の事業モデルに合った KPI 設計と運用の方法

▼このような方におすすめ

- D2C ビジネスの KPI 設計に悩んでいるマーケティング担当者
- 事業責任者・LTV や引き上げ率など「何を見るべきか」迷っている方
- 設計した KPI を組織に浸透させたい方

ぜひ、皆様のご参加をお待ちしております。

[申し込みはこちら](#)

■メディックス 会社概要

本社：東京都千代田区神田神保町 1-105 神保町三井ビルディング 19F

事業内容： デジタルマーケティングの総合コンサルティング

インターネット広告の代理店業務、インターネット広告の企画・制作、Web サイトの構築、Web 解析の運用コンサルティング、CRM コンサルティング、データ活用基盤の構築、メディア支援事業（営業代行、サービス開発など）

コーポレートサイト：<https://www.medix-inc.co.jp/>

公式 Instagram：https://www.instagram.com/medix_culture/

公式 Facebook：<https://www.facebook.com/medix.co.ltd>

■本件のお問い合わせ先

株式会社メディックス 広報担当：徳田

TEL：03-5280-9471 メールアドレス：pr@medix-inc.co.jp