

【博報堂 BIZ GARAGE・コマースデザイン事業ユニット共催】  
強いブランドビジネスをつくるために重要な3つのポイント  
～顧客と繋がり続ける“Connected Branding”とは～

8/8(木)・8/29(木)オンライン開催  
事業開発/商品開発/デジタルマーケティングご担当者へ

強いブランドビジネス  
をつくるために  
重要な3つのポイント  
～顧客と繋がり続ける“Connected Branding”とは～

博報堂 生活者エクスペリエンスクリエイティブ局

田中 順也 増田 昌弘

複数日程開催

2024.8.8 THU 15:00-16:00  
2024.8.29 THU 15:00-16:00

hakuodo DXD  
BIZ GARAGE

博報堂が運営するビジネスポータル「BIZ GARAGE」は、フルファネルマーケティングを実践するソリューションや事例など、さまざまな情報をお届けしています。また最新トピックスや企業にとって興味関心の高いテーマを専門家や実務リーダーが詳しく解説する「博報堂 BIZ GARAGE ウェビナー」を無料開催しています。

今回のテーマは「強いブランドビジネスをつくるために重要な3つのポイント」。

近年、生活者とブランドの接点はデジタル化が進み、多様化・長期化しています。これにより成果創出ハードルが高まり、顧客とより繋がり続ける強いブランドビジネスを創出することが求められています。BtoC企業では「EC やアプリを新しく立ち上げたいが、どのように進めれば良いのかわからない」「自社 EC・アプリはあるが、思ったように購買に結びつかず困っている」というような悩みが散見されるようになりました。

このような状況を受け、博報堂の DX 推進プロジェクトチーム「hakuodo DXD」では継続的に顧客と繋がり続ける EC やアプリなどのサービスを立ち上げ、そのプロセスを“Connected Branding”と呼び、クライアントの業務をサポートしております。

本ウェビナーでは、hakuodo DXD 所属の登壇者が、短期的なキャンペーンの展開にとどまらない、強いブランドビジネスをつくるために必要な3つのポイント

- ①ブランド体験価値の向上
- ②ブランド体験のオールタッチポイントデザイン
- ③アップデートサイクルの向上

これらを踏まえた、構想～開発～運用までの幅広い対応領域のナレッジをご説明。さらに EC やアプリなど  
オウンドサービスの新規立ち上げやグロース運用のコツを解説します。

※ウェビナーをご覧になった方には、複数のメディア接点を生活者視点で横断的に評価する独自ソリューション「UX Assessment Program」の無料相談会もご案内しております。

## ■ イベント概要

タイトル：強いブランドビジネスをつくるために重要な3つのポイント  
～顧客と繋がり続ける“Connected Branding”とは～

主催：博報堂 BIZ GARAGE・博報堂コマースデザイン事業ユニット

日時：【複数日程開催】

①2024年8月8日(木)15:00～16:00

②2024年8月29日(木)15:00～16:00

※両日とも同内容です

※アーカイブ配信あり

形態：オンラインイベント・Zoom ライブ配信

料金：無料

参加方法：事前登録制

詳細：<https://www.bizgarage.jp/webinar/20240808>

## ■ 応募締め切り：①2024年8月5日(月)15:00 ②2024年8月26日(月)15:00

[https://www.bizgarage.jp/webinar/20240808\\_webinar](https://www.bizgarage.jp/webinar/20240808_webinar)

上記 URL よりお申込みください。後日、ご登録いただいたメールアドレスに視聴 URL を送付します。

※セキュリティの設定や、動作環境によってはご視聴いただけない場合があります。

※お申込み多数により、抽選とさせていただきます場合があります。

## ■ プログラム内容 ※本プログラム内容は変更となる場合がございます。

- 強いブランドビジネスをつくるために重要な3つのポイント
- 体験価値とシステムの両輪を回す、グロース支援をする5つのステップの解説
  - 1.UX Assessment Program：SNS、アプリなど複数のメディア接点を生活者視点で横断的に評価
  - 2.Data & UX Workshop：自社サービスのコンセプトと構造を設計
  - 3.PoC Program：自社サービス立ち上げリスクを素早くミニマムに検証する開発の進め方
  - 4.PMO Service：ステークホルダーの合意形成を中心にしたプロジェクト推進とは
  - 5.Growth Program：継続的な生活者とのコミュニケーションとデータドリブンでのサービス運用

## ■ 登壇者

増田 昌弘



株式会社博報堂

エクスペリエンスクリエイティブ局 hakuhodo DXD

2009 年、通信教育事業会社にて、商品・サービス開発、CRM プランニングに加え、新規事業開発まで幅広く従事。2016 年博報堂入社。マーケティングプランニングディレクターとして、クライアントのブランド開発、マーケティング戦略立案、商品開発、統合コミュニケーション開発などに従事したのち現職。現在は、サービス開発や Web・アプリ制作を中心に、中長期的な生活者接点づくりを支援している。

## 田中 順也

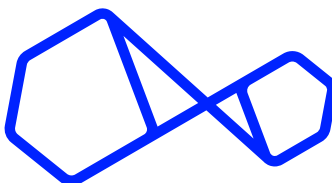


株式会社博報堂

エクスペリエンスクリエイティブ局 hakuodo DXD

IT 事業会社にてカーナビ等の toC サービスの開発を経て、テレマティクス・物流業界向けソリューションを担当。その後、訪日外国人向け管工事業、地方創生、MaaS など官公庁事業に従事。モバイルアプリ、Web サービス事例多数。2021 年に博報堂入社。プログラマー経験をもとにテクニカルディレクターとしてクライアントのサービス開発を支援中。

### ■ hakuodo DXD について



## hakuodo DXD

株式会社博報堂が 2020 年に発足した、テクニカルディレクターなどの専門人材による DX 推進プロジェクトチーム「hakuodo DXD」(博報堂ディーエックスディー)。

システムやデータ基盤の上に真の体験価値を創造し、生活者から長く愛されるサービスを生み出すことをミッションとしております。そのために、博報堂が強みとするクリエイティビティや生活者発想のスキルと、体験価値を実装するための最適な技術を選び出し理想的な形にまとめあげるテクニカルディレクションのスキルを掛け合わせた、独自のチームを構成。構想にとどまらず、実装／運用までを一気通貫で担うことも特徴です。システムエンジニアリングの知見とクリエイティブの知見の両方をあわせもつテクニカルディレクターと言われる人材を中心に、コミュニケーションの分断を解消し、企業と顧客にとって真に価値のあるサービスや体験の創出を目指します。

HP : <https://dxd.hakuodo.co.jp/>

### ■ BIZ GARAGE について

ビジネスを動かす、あの手この手ポータル。



株式会社博報堂では、クライアントのフルファネルマーケティングを実践する各種ソリューション情報やお役立ち情報を掲載するビジネスポータル「BIZ GARAGE」を運営しています。

クライアントの商品・サービスの認知・興味を促進させる広告・販促領域だけでなく、購入・リピートといった生

活者の顧客化からファン化までをフルファネルでサポートするために、「セールス領域」「EC 領域」「OMO 領域」等の関連する実践的なソリューション情報を発信中です。

HP： <https://www.bizgarage.jp/>

---

▼ウェビナーに関するお問い合わせ▼

BIZ GARAGE 運営事務局：info.bizgarage@hakuhodo.co.jp