

NEWS RELEASE

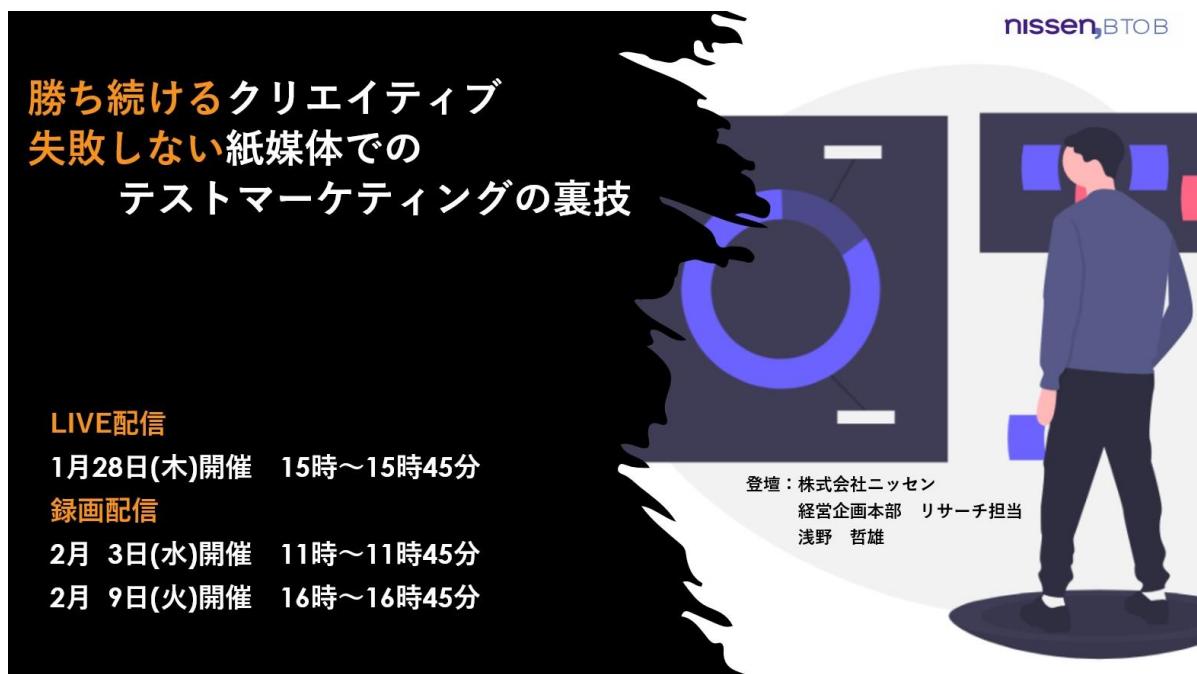
株式会社ニッセンホールディングス
nissen,BTOB

2021年1月25日

報道関係各位

【広告主様向け無料ウェビナー】 勝ち続けるクリエイティブ 失敗しない紙媒体でのテストマーケティングの裏技

ライブ配信 2021年1月28日(木) 15時~



株式会社ニッセン(本社:京都市南区、代表取締役社長:羽渕淳))の通販支援事業部門「nissen,BtoB」は、2021年1月28日(木)15時より、EC事業者向けに「勝ち続けるクリエイティブ 失敗しない紙媒体でのテストマーケティングの裏技」と題したウェビナーを開催いたします。

無料ウェビナー「勝ち続けるクリエイティブ 失敗しない紙媒体でのテストマーケティングの裏技」
<<詳細・お申し込みはこちら>>

<https://www.nissen.biz/column/1837/?req=weby7>

●こんな広告主様におすすめのウェビナーです

- ✓ 紙媒体のプロモーションを行っている または 関心がある
- ✓ 40代以上の顧客層を増やしていきたい
- ✓ デジタル施策のLTVが悪化
- ✓ テストマーケティングのコストを削減したい
- ✓ ABテストのリードタイムを短縮したい
- ✓ 勝ちクリエイティブを早期に構築したい

covid19 の影響により、ニューノーマル時代のマーケティングは、さらにデジタル施策が加速しています。一方で競合がひしめきあう、デジタル領域で、新規獲得に苦戦されている企業様が、改めて、紙媒体でのマーケティングのテストを再開され、成果をあげられています。

デジタル施策主流の市場環境下の中、オフライン領域では競合が減少し、反響が出やすい環境にあります。紙媒体はお客様の手元に届き、保存性が高く情報伝達力が高く、その保管性により、お客様の記憶にも残りやすい傾向にあります。

お客様の手に触れていただける、「紙」の質感も魅力で、デジタルにはない信頼性があるとも言えます。

紙媒体の活用は、これらを理解した上で、しっかりとお客様へ伝わるクリエイティブの構築が非常に重要です。

しかし、まだ実施したことがない、もしくは過去にうまくいかなかったオフライン領域で、また AB テストから始めるのは、時間もコストも勿体ない！というマーケターの方もおられると思います。

そこで今回は、そういったマーケターの方に向けて『勝ち続けるクリエイティブ 失敗しない紙媒体でのテストマーケティングの裏技』と題し、紙媒体で拡大してきた通販のニッセンがどのようにして活用しているのか、クリエイティブ開発や改善の裏技を公開いたします。

当日は、ニッセンリサーチの主幹担当より、ニッセンの事例を交え実績や改善のポイントをご紹介いたします。また、セミナー終了後、アンケートでご関心をもっていただいた企業様には、弊社の無料リサーチのご案内をさせていただきます。

是非、ご応募お待ちしております。

■開催概要

ライブ配信

開催日時：2021年1月28日(木) 15:00～15:45

定 員：30名

参 加 費：無料

応募締切：2021年1月27日(水) 17:00

ウェビナー動画配信

①

開催日時：2021年2月3日(水) 11:00～11:45

定 員：30名

参 加 費：無料

応募締切：2021年2月2日(火) 17:00

②

開催日時：2021年2月9日(火) 16:00～16:45

定 員：30名

参 加 費：無料

応募締切：2021年2月8日(月) 17:00

■セミナー内容

【第1部】 15:00～15:20 『勝ち続けるクリエイティブを構築する裏技』

講師：株式会社ニッセン 経営企画本部 経営企画部 経営企画チーム

　　浅野 哲雄

【第2部】 15:20～15:35 『紙媒体でのマーケティングとは』

講師：株式会社ニッセン BtoB 事業本部 プロモーションサービス部 オフラインサービスチーム マネージャー

　　田原 亘

【質疑応答】 15:35～15:45

- ご注意 -

※代理店様・同業他社の方の参加は、恐れ入りますがご遠慮いただいております。

※現状お取り組みいただいている企業様のご参加はご遠慮いただいております。

※定員を超えるお申し込みがあった場合、抽選とさせていただきます。

※プログラムは変更となる場合がございます。

※参加は申込者ご本人様に限らせていただきます。

■講師紹介

株式会社ニッセン　浅野 哲雄

-経歴-

ニッセン BtoB で、数百件のリサーチを経験。主に単品通販事業、BtoC サービス事業社に対して、商品特性、ニーズ、クリエイティブ調査等の担当として、ビジュアル、コピー、オファーなど様々な調査結果から仮説を導きだし、クライアントのレスポンス改善に貢献。

現在は、ニッセン全般のリサーチを任せられる主幹担当として従事。

株式会社ニッセン　田原 亘

-経歴-

ニッセンオフラインメディアチーム責任者。提案型営業として、主に単品通販支援を担当。

入社から現販事業部に配属され九州全域のブロック長。

その後通販事業部に異動し商品部、レンタル事業の責任者を経て、2014 年から BtoB 事業本部の営業責任者として数億から 100 億規模の数多くのクライアントの通販支援に従事。

2020 年からオフラインチーム責任者として、紙媒体、ダイレクトメール、催事領域を統括。

「無料ウェビナー「勝ち続けるクリエイティブ 失敗しない紙媒体での
テストマーケティングの裏技」 詳細・お申し込みはこちら」>>

<https://www.nissen.biz/column/1837/?req=weby7>

■本件に関するお問合せ先

【ウェビナー「勝ち続けるクリエイティブ 失敗しない紙媒体でのテストマーケティングの裏技」参加に関する
事業者様からのお問合せ】

株式会社ニッセン BtoB 事業本部 営業推進室 (担当:網野) TEL: 075-682-2109 (受付:月～金曜 10 時～17 時 30 分)

【このニュースリリースに関するマスコミ関係者様からのお問合せ】

株式会社ニッセンホールディングス 総務広報部 広報担当 (浪花・野口)

TEL: 075-682-2010 (受付:月～金曜 10 時～17 時 30 分) FAX: 075-682-7241 E-mail: nissen-koho@nissen.co.jp