

株式会社アイ・エム・ジェイ

東京都目黒区青葉台 3-6-28

代表取締役社長 櫻井 徹

IMJ グループ主催セミナー、2013 年 9 月 11 日（水）開催

「カスタマー・ジャーニー視点での分析活用セミナー」

- 「個」客視点での分析取り組み事例のご紹介 -

株式会社アイ・エム・ジェイ（本社：東京都目黒区 代表取締役社長：櫻井 徹 以下、IMJ）は、2013 年 9 月 11 日（水）に「カスタマー・ジャーニー視点での分析活用セミナー」を開催いたします。

近年、テクノロジーやデバイスが発達し、顧客行動が多様化する中、企業がマーケティングにおいて求められることは、顧客行動を詳細に捉えることです。

そのため、顧客と企業のあらゆる接点を可視化し、顧客理解を深め、顧客価値の最大化を実現するマーケティング最適化の重要度が増しています。本セミナーでは、顧客理解をするために実施しているカスタマー・ジャーニー視点での分析に関する取組みとその利用方法に関して、クライアント事例も交えて解説いたします。

開催概要

日時： 2013 年 9 月 11 日(水) 15:00～17:00 （受付開始 14:30）

会場： 株式会社アイ・エム・ジェイ 2F 会議室

〒153-0042 東京都目黒区青葉台 3-6-28 住友不動産青葉台タワー

MAP : <http://www.imjp.co.jp/access/>

定員： 50 名

主催： 株式会社アイ・エム・ジェイ

対象： ・事業会社におけるデジタル（Web）マーケティングの担当者様・責任者様

・事業会社におけるデータ分析の担当者様・責任者様

費用： 無料 （※事前のお申し込みが必要となります）

▼参加ご希望の方は、下記セミナー専用ページよりお申込みください▼

https://www.imjp.co.jp/seminar/20130911_01/form/

セミナープログラム ※タイムスケジュール・プログラムは変更になる場合がございます。

受付開始 14:30

第1部 15:00～15:30 (30分)

「カスタマー・ジャーニー視点でのサイト横断的な顧客行動の分析手法」

これまでのアクセス解析では、訪問単位での分析によりデジタルマーケティングの最適化を行ってきました。しかし、その分析は断片的であり、従来のアクセス解析では、顧客行動の実態や行動心理が見てこないという課題を抱えていました。本セッションでは、カスタマー・ジャーニー視点で顧客毎の行動を分析する手法として「行動観察型アクセス解析」を紹介いたします。この手法は、量的な側面と、質的な側面を融合し、母集団の分布を押さえながら、改善に寄与する可能性が高いセグメントの観察・モデル化を行うことで、効率的に顧客行動の実態を可視化していきます。さらに、今回は分析範囲をサイト外まで広げ、競合サイトでの閲覧行動も含めたサイト横断的な顧客の検討行動の実態を分析する手法も紹介いたします。



株式会社アイ・エム・ジェイ Marketing & Technology Labs
プロフェッショナルサービス室 最適化コンサルティンググループ
吉川 達彦

第2部 15:30～16:10 (40分)

「TSUTAYA のネット宅配レンタルおよびネット通販における活用事例紹介」

「ユーザは検討段階において、どのように自社および競合サイトを閲覧しているのか？」これまでユーザ行動の実態は、想定の域でしか語られませんでした。この度、「行動観察型アクセス解析」を実施し、データに基づく顧客行動の可視化により、新規顧客獲得・サービス間回遊の改善点を探っていった、TSUTAYA のネット宅配レンタル、およびネット通販における分析の取り組み事例について紹介いたします。



株式会社 T-MEDIA ホールディングス
グループ統合事業本部 マーケティングユニット ユニット長
坂田 真我 氏

休憩 16:10～16:20

第3部 16:20～16:50 (30分)

「デバイスを横断した顧客行動分析のための分析環境構築事例」

近年、スマートフォンの普及に伴い、既存のPCユーザが、スマートフォンからもサイトへアクセスする、いわゆるコンタクトポイントのマルチデバイス化が進んでいます。この傾向を捉え、既存顧客の売上増へとつなげていくためには、デバイスを横断したユーザの行動把握が必要となります。しかし、多くの企業では、デバイス横断計測の整備ができておらず、「都度ログインしてもらわなければいけない」「過去の訪問履歴とは紐づけができない」等の課題をお持ちのご担当者様も多く見受けられます。本セッションでは、計測可能な範囲・条件、デバイス横断の計測設計のポイント、分析環境の構築の仕方について実際の構築事例とともに紹介いたします。



株式会社アイ・エム・ジェイ Marketing & Technology Labs
プロフェッショナルサービス室 テクニカルコンサルティンググループ
小野田 茂定

News Release

2013.08.21



ご注意

- ・ 当日は参加票を印刷してお持ちください。
- ・ 会場での受付時にお名刺を頂戴しております。
- ・ 会場内での撮影・録音はご遠慮ください。
- ・ お申し込み多数の場合、抽選とさせていただくことがございます。あらかじめご了承ください。
- ・ 大変恐れ入りますが、同業の方、個人でお申込みはご遠慮いただいております。

お申し込みについて

セミナーのお申し込みは、「個人情報の収集及び利用目的について」にご同意のうえ、[お申し込みフォーム](#)からお願ひいたします。お申し込み後、受付完了のご連絡と参加票をメールにて送付させていただきます。※ 当日は参加票を印刷のうえ、御名刺とともにお持ちください。

申込〆切：2013年9月4日(水) 17:00まで

※2013年9月9日(月)17:00までに参加票、または、抽選結果メールが届いていない場合は、[セミナ事務局](#)までご連絡下さい。

IMJ Marketing & Technology Labs® (<http://www.mtlabs.jp/>)



IMJ Marketing & Technology Labs® は、IMJグループにおいて、Data Driven Marketing®の実現を通じて、クライアント企業のデジタルマーケティングを支援するマーケティング・サービス・プロバイダー（MSP）です。データプラットフォーム設計やマーケティングROI最大化のための最適化コンサルティングサービスを提供いたします。デジタルマーケティングに関する全領域のプロフェッショナルがMTLに在籍しているため、部分最適ではなく全体最適視点でのサービス提供や適切な予算配分の提案ができることが特徴です。また、コンサルティングやプランニングに留まらず具体的なマーケティング施策まで落とし込むことで「成果」を価値として提供いたします。

株式会社アイ・エム・ジェイについて (<http://www.imjp.co.jp/>)

インターネット領域に軸足をおき、Web及びモバイルインテグレーション事業における豊富な知見・実績を強みに、スマートフォンを含むマルチデバイス対応、更には戦略策定・集客・分析（Webデータ解析・効果検証等）まで様々なソリューションをワンストップで提供することで、顧客のデジタルマーケティング活動におけるROI（投資対効果）最適化を実現いたします。

※ 文中に記載されている会社名、商品名は各社の商標または、登録商標です。

※ この情報は発表日現在の情報です。検索日と異なる可能性がございますのであらかじめご了承ください。

※ 画面写真データ等ご用意いたしております。お気軽にお問い合わせください。

News Release

2013.08.21



本件に関するお問い合わせ先

本セミナーに関するお問合せ先

株式会社アイ・エム・ジェイ
Marketing & Technology Labs 担当：田井
TEL : 03-6415-4199 E-mail : ask_mtl@imjp.co.jp

報道機関からのお問合せ先

株式会社アイ・エム・ジェイ
ブランド・コミュニケーション室 広報グループ
TEL : 03-6415-4257 E-mail : irpr@imjp.co.jp