

2014 年 6 月 12 日

各位

株式会社エイジア

【無料セミナーのお知らせ】 2014 年 7 月 11 日（金） 東京開催

B to C 企業のための「メールマーケティング」セミナー

**『メールマーケティングの新潮流！
ライフスタイルの見える化によって反応率を高める方法とは』**

メールマーケティングシステム「WEBCAS e-mail」を提供する株式会社エイジア（本社：東京都品川区、代表取締役：美濃 和男、以下エイジア）は、株式会社ランドスケイプ、株式会社グリーゼと共催で、顧客のライフスタイルをエリア情報から可視化してメールマーケティングの反応率を高め、実際に売上を上げる手法・テクニック・実証実験結果まで公開する無料セミナー『メールマーケティングの新潮流！ライフスタイルの見える化によって反応率を高める手法とは』を、2014 年 7 月 11 日（金）東京オペラシティにて開催します。

＜セミナー『メールマーケティングの新潮流！ライフスタイルの見える化によって反応率を高める手法とは』について＞

メールマーケティングで成果を上げるには、多様な価値観・ライフスタイルを持つお客様一人ひとりのニーズを的確に掴み、最適なコミュニケーションを行うことが成功の近道です。しかしそれを行うには、いくつかの障壁があります。

1 つ目の壁。

それは、一般的な企業が保有する顧客情報には限界があることです。多くの企業が保有する、顧客の属性情報や購買情報等の限られたデータでは、顧客一人ひとりのライフスタイルや価値観を推測することは困難です。

2 つ目の壁。

たとえ顧客のライフスタイルがわかる情報が取得できたとしても、それを基に優れたメール施策を立案し、効果的なメールコンテンツを作成できる担当者は多くないことです。

データベースマーケティングを支援するランドスケイプ、メールマーケティングシステムを提供するエイジア、メールマガジンのコンサルティング企業グリーゼの 3 社は、「顧客のライフスタイル・価値観を踏まえた効果的なメールマーケティング」を実現するため、エリアマーケティング用統計データをもとに導き出したライフスタイル分析データと、顧客情報との連携による、新しいメールマーケティングの実証実験を行いました。

本セミナーでは、独自エリア情報を活用したメールマーケティングで実際に売上を上げる手法について、ソリューションの全貌から、メールコンテンツ制作のテクニックまで詳細にご案内いたします。実証実験の結果も、余すところなくお伝えします。ぜひ、この機会にご参加くださいませ。

★こんな方におすすめです （※BtoC 事業を行っている企業様向けの内容です）

- ・顧客に響く、効果的なメールマーケティング施策を検討している方
- ・成果を出しやすいメールマーケティング環境を構築したい方
- ・顧客像を低コストで把握して、コミュニケーション施策に生かしたい方

▼セミナーお申込みは以下よりお願いいたします▼

（※セミナーを知ったきっかけに「エイジアのリリース」とご記入ください）

https://www.u-ecti.com/webinput.nsf/seminar_20140711

＜セミナー概要＞

【セミナータイトル】 『メールマーケティングの新潮流！

ライフスタイルの見える化によって反応率を高める方法とは』

【日時】 2014 年 7 月 11 日（金） 15:00～17:30（受付 14:30～）

【会場】 東京オペラシティ 15 階会議室 『Magic Lamp Theater マジックランプシアター』
（東京都新宿区西新宿 3-20-2 東京オペラシティ
京王新線「初台駅東口」直結 徒歩 5 分）

【定員】 48 名様

※定員となり次第、受付を終了いたします。

※1 社 2 名様までのお申し込みとさせていただきます。

※競合会社の方のお申し込みはご遠慮頂く場合がございます。

【参加費】 無料

【主催】 株式会社エイジア／株式会社ランドスケープ／株式会社グリーゼ

【受講対象者】 BtoC 企業のメールマーケティング・Web マーケティング・システムご担当者様

【問い合わせ】 株式会社ランドスケープ セミナー事務局 喜屋武（きやん）

E-Mail : info@landscape.co.jp

TEL : 03-5388-7000、FAX : 03-5388-7300

＜プログラム＞

15 : 00～15 : 50

第一部 『成果を出す！ライフスタイル訴求型メルマガ制作 4 つのポイント
お客様の心を動かし、行動を促す！メールマガジンの作り方』

1. ライフスタイルに訴求すると、お客様はこんなに動く！
2. お客様の心を動かす！行動を促す！メールマガジン 4 つのポイント

講師：株式会社グリーゼ 代表取締役 江島 民子

16 : 00～16 : 40

第二部 『ライフスタイルの見つけ方』

1. ライフスタイルの多様性
2. ライフスタイルデータ活用術

講師：株式会社ランドスケープ 営業本部 リーダー 鈴木 彩乃

16 : 50～17 : 30

第三部 『ライフスタイル訴求型メールマーケティングの手法と実践』

1. メールマーケティングシステム WEBCAS ならライフスタイル訴求はこんなに簡単
2. ライフスタイル訴求のその先へ ～継続的フォローで成果を上げる

講師：株式会社エイジア 専務取締役 中西 康治

<講師紹介>

株式会社グリーゼ 代表取締役 江島 民子



2002 年より、メールマガジンを活用した企業の売上アップ支援事業を開始。現在は、200 名以上のライターを抱え、メールマーケティングはもちろん、SEO, SNS など様々な分野で、コンテンツマーケティングに取り組んでいる。日経MJ、雑誌「ネット販売」、日本ネット経済新聞等に、連載・寄稿多数。日本オンラインショッピング大賞審査員、SOHO ホームページ大賞審査員などを歴任。

株式会社エイジア 専務取締役 中西 康治



19 歳で営業の世界に足を踏み入れ、テレアポ、飛び込み営業、法人営業を経験。その後も営業職を中心に経験し、まったくの異業種から IT 関連企業（情報通信業）に転職。平成 14 年 3 月より株式会社エイジアで営業職に従事。東京証券取引所マザーズ市場の上場時の中心メンバーとして活躍し、平成 17 年 3 月に取締役就任、平成 21 年 4 月より専務取締役。従来の One to One メールマーケティングからソーシャルデータや膨大なウェブのアクセス履歴などの情報をもとにした行動ターゲティングメールの実現に向け、各パートナー企業とのアライアンスや大手顧客企業への提案、啓蒙活動まで幅広く手掛ける。

株式会社ランドスケイプ 営業部 リーダー 鈴木 彩乃



様々な業界の企業に対して、顧客データを軸としたマーケティングを支援する。特に職域（BtoE）マーケティングの数多くの実績やノウハウを用いて、マーケティング ROI を最大化させる手法を得意とする。

<プレスリリース発信元について>

■株式会社エイジア <http://www.azia.jp/>

事業内容 大手企業を中心に 1,600 社以上の導入実績を持つ統合 CRM システム「WEBCAS」シリーズの提供をコアに、ウェブサイトおよび企業業務システムの受託開発、ウェブサイトの企画・制作等を行うインターネットマーケティングソリューションカンパニー。「WEBCAS」シリーズはメール配信システム (<http://webcas.azia.jp/email/>)、アンケートシステム、メール共有システム、自動通知メール販促化ソリューションがある。

設立 1995 年 4 月

資本金 322 百万円

本店所在地 東京都品川区西五反田 7-21-1

代表者 代表取締役 美濃 和男

上場証券取引所 東証マザーズ（証券コード：2352）

※メール配信パッケージ市場シェアトップ…ソースポッド調べ。「国内メール配信市場レポート 2012」による

<お問い合わせ先>

●本セミナーに関するお問合せ

株式会社ランドスケイプ セミナー事務局 喜屋武（きゃん）

TEL：03-5388-7000、FAX：03-5388-7300、E-Mail：info@landscape.co.jp

●本リリースおよびエイジアに関するお問合せ

株式会社エイジア 広報 玉田 優子

TEL：03-6672-6788、E-Mail：webinfo@azia.jp

以上