

報道関連各位

プレスリリース

2015/02/12

Ginzamarkets 株式会社

=====

主催 Ginzamarkets株式会社、データアーティスト株式会社、ビジネスサーチテクノロジ株式会社

基調講演 株式会社リブセンス

売れるWebチームの作り方

Web部門責任者×マーケティング×情報システム部門×Web制作

目標達成の鍵を握る「他人事にしない巻き込み型」プロジェクトとは？

2015年2月24日（火）開催のお知らせ

【参加者特典】 『マーケッターとデータサイエンティストが語る 売れるロジックの見つけ方』

（データアーティスト 山本覚 共著）一冊進呈！

=====

エンタープライズ向けコンテンツマーケティング&SEO管理プラットフォーム

Ginzametricsを開発／販売するGinzamarkets株式会社（本社：カリフォルニア州サンフランシスコ／東京都港区、代表取締役社長：レイ・グリセルフーバー）は、データアーティスト株式会社（本社：東京都渋谷区、代表取締役社長：山本覚）、ビジネスサーチテクノロジ株式会社（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：川邊雄司）と共に、「売れるWebチームの作り方セミナー」を2月24日（火）に開催いたします。

<セミナー概要ページ>

<http://www.ginzametrics.jp/blog/seminar-02-24>

■セミナー概要

Webサイト運用の現場では、日々の更新・管理に始まり、改善・リニューアル・新規構築など、様々なプロジェクトが進行しています。企業規模の拡大と共に、Webサイトの情報量や規模は大きくなり、Webサイト運営に携わる人数も増えていきます。こうした

中では、組織内外の思惑や業務の分散によって、本来のサイト運営の目的や方針から逸れたり、課題に対する責任の所在が曖昧となったりすることも少なくありません。

Webプロジェクトを成功させる為には、社内はもちろん、社外の関係者を含めたコメントにより、サイト運営の目的や方針を共有し、そこに向かた課題解決のタスクを、個々が自分事と捉え実践できるWebチーム作りが重要となってきます。

本セミナーでは、株式会社リブセンスの三山氏をお招きして、意識的な組織作りの実践とプロジェクト実現について、Web運用の現場で同社が直面した課題やその解決策とともにお話ししいただきます。

さらに、後半では、共催各社によるミニセッションと、ワークシートを作成して自社のチーム作りにおける課題を把握していただくワークショップを実施します。売上拡大の鍵を握る「チーム作り」とは何か？Webサイト運営の目的や方針、課題を共有して、チーム一丸となったPDCAサイクルを実践したい企業のWeb関係者様にお勧めのプログラムです。お誘い合わせの上、是非ご参加ください。

【日時】 2015年2月24日（火）14：00～16：40（受付開始 13：30）

【場所】 関東ITソフトウェア健保会館 1F(AB会議室)（東京都新宿区百人町2-27-6）

【定員】 60名

【対象】 企業のEC/ポータル/Webサイトの運営者様、制作会社様、マーケティング部門ご担当者様

【費用】 無料（事前のお申し込みが必要となります。）

【参加特典】 『マーケッターとデータサイエンティストが語る 売れるロジックの見つけ方』を一冊進呈

※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、本セミナー主催社と同業の方の参加はご遠慮いただいております。

◆プログラム

14:00 ~ 14:05	開催挨拶
【第1部】 14:05 ~ 14:45	3ヶ月で46件のA/Bテスト！短期間でコンバージョンを30%以上改善させたチームの組織力とは アルバイト求人サイト「ジョブセンス」は、3ヶ月という短期間でA/Bテストを大量に実施し、CVRを30%以上改善する事が出来ました。なぜ多くのテストを回せたのか、施策の優先順位をどのように判断し、他部署やグループ内をどう巻き込んで行ったのか？など、テストの実例を交えつつ、サイト改善を行う際のチーム運営の工夫をお伝えします。 株式会社リブセンス アルバイト事業部 メディアグループ 三山 晋大朗 氏
【第2部】 14:45 ~ 15:05	コンテンツマーケティング・SEOを推進するチームの作り方 ターゲットユーザーが求める情報をコンテンツ化し、コンテンツを通じて接点を持つ「コンテンツマーケティング」に取り組む企業が増えています。コンテンツマーケティングを推進するには、マーケティング・コンテンツ制作・開発・PR・ソーシャル・SEO等、様々な役割との連携が必要となります。今回のセミナーでは、ECサイト・パーティカルサイト・メディアサイトにおけるコンテンツマーケティング推進のためのチーム作り事例をご紹介します。 Ginzamarkets 株式会社 日本カントリーマネージャー 黒瀬 淳一
休憩（15:05～15:15）	
【第3部】 15:15 ~ 15:35	A/Bテストがチームを育てる！仮説検証プロセスの先にあるチーム力向上のヒント コンバージョン改善に成功している企業の多くは、徹底したA/Bテストによって培った成功と失敗の知見を膨大に収集しています。テスト結果の背景にあるインサイトやレレバンシーをA/Bテストの繰り返しによって明らかにするプロセスは、マーケッターはもとより、デザイナーやエンジニアといったチームメンバーのマーケティングセンスを鍛える事にも大きく貢献します。本セッションでは、A/Bテストによるコンバージョン改善活動を通じてチーム力を向上させた事例をご紹介します。 データアーティスト株式会社 取締役副社長 作左部 勇次郎 氏

【第4部】 15:35 ~ 15:55	<p>チームで解決！「サイト内検索キーワード」から見える自社サイトの課題</p> <p>「サイト内検索キーワード」は、ユーザの直接的なニーズがわかる重要な情報です。購入目的の商品名や、サポート情報、離反（解約・退会等）を予測出来るキーワードなど、コンバージョン、あるいは、ユーザ離れに直結するこの有用なデータをどのように活用していくのか？</p> <p>これまで、情報システムの範疇とされてきた「サイト内検索キーワード」を読み解き、マーケティング、サポート、情報システムなど、部門の壁を越えたチーム連携により、課題改善を成功させた事例をご紹介します。</p> <p>ビジネスサーチテクノロジ株式会社 代表取締役社長 川邊 雄司 氏</p>
ワークショ ップ 15:55 ~ 16:25	<p>「売れるチーム作りのチェックポイント」</p> <p>ワークシートのチェックポイントに沿って、自社のチーム作りの課題把握と、解決の為の取り組みを考えます。</p>
質疑応答 (16:25~16:40)	

※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。

【申込方法】：お申込フォームに記入し、お申込みください。

<https://www.data-artist.com/seminar/form/>

【講師プロフィール】

三山 晋大朗 氏 株式会社リブセンス アルバイト事業部 メディアグループ
 株式会社リクルートにて全社SEOを担当後、海外事業の立ち上げ、国内事業のネット集客に従事。2014年9月に株式会社リブセンスに入社、同年10月よりUI改善のプロジェクトを実施。

黒瀬 淳一 Ginzamarkets株式会社 日本カントリーマネージャー
 筑波大学第三学群社会工学類卒業、神戸大学大学院経済学研究科を終了後、ランディングページ最適化、入力フォーム最適化ソリューションを提供する株式会社アクシズで取締役を務め、その後、複数企業にて事業開発、営業マネージャーの経験を経て、Ginzamarkets株式会社入社。

作左部 勇次郎 氏 データアーティスト株式会社 取締役副社長

株式会社ライブドアでの業務経験を経て、2006 年にアイオイクス株式会社に入社し、LP0 事業の立ち上げに従事。2013 年 8 月に LP0 事業の分社化に伴い、データアーティスト株式会社の取締役副社長に就任。

川邊 雄司 氏 ビジネスサーチテクノロジ株式会社 代表取締役社長

2006 年にビジネスサーチテクノロジ株式会社に入社。現在は、全文検索エンジンの新規市場開拓・拡販を担当し、WiSE EC（ワイズ イーシー）、probo（プロボ）をはじめ、ビジネスサーチテクノロジの主力商品・サービスの企画、新規ビジネスの立ち上げを行う。2014 年 7 月、同社の代表取締役社長に就任。

■Ginzamarkets 株式会社について (<http://ginzametrics.jp/>)

アメリカのサンフランシスコに本拠を置くスタートアップで、エンタープライズ向けのコンテンツマーケティング&SEO 管理プラットフォーム Ginzametrics を開発／販売しています。Ginzametrics は世界 65 カ国以上に対応し、グローバル企業、大手 EC サイト、メディアサイト、リードジェネレーションサイト、代理店等で利用されています。アメリカで最も注目されるスタートアップ特化ベンチャーキャピタルである YCombinator のプログラムに参加（2010 年夏）し、資金提供を受けています。

■データアーティスト株式会社について (<http://www.data-artist.com/>)

データアーティストは、LP0 事業を軸として 2013 年 8 月に設立され、「お客様が”ひらめき”=”アート”に集中できる環境の構築」をスローガンに、400 社を超える LP0 ツール導入の実績で培ったノウハウと技術力を背景にデータサイエンスを追究し、データドリブンなマーケティングコンサルティングとソフトウェア提供を行っています。

■ビジネスサーチテクノロジ株式会社について (<http://www.bsearchtech.com/>)

次世代 Web 活用のための研究開発・販売・ASP/SaaS 提供およびソフトウェア研究開発・コンサルティングを手がけるテクノロジーベンチャー。独自開発の全文検索エンジン、クローラーを活用し、EC／ポータルサイトや企業向け検索サービス、文書検索／閲覧サービス、タブレット／スマホ向け情報配信システムなどを開発、提供しています。

■株式会社リブセンスについて (<http://www.livesense.co.jp/>)

「成功報酬型」ビジネスモデルの特長を活かし、求人情報メディア「ジョブセンス

(<http://j-sen.jp/>)」「ジョブセンスリンク (<http://job.j-sen.jp/>)」「ジョブセンス派遣 (<http://haken.j-sen.jp/>)」や不動産情報メディア「door 賃貸 (<http://chintai.door.ac/>)」等のインターネットメディアを運営、また転職クチコミサイト「転職会議 (<http://jobtalk.jp/>)」やビジネス比較・発注サイト「imitsu(アイミツ、<https://imitsu.jp/>)」(ユニラボ社と共同運営)なども展開しています。

■会社概要

社名： Ginzamarkets 株式会社

代表： 代表取締役社長 レイ・グリセルフーバー

所在地： 〒105-0022 東京都港区海岸 1-2-3 汐留芝離宮ビルディング 21F

設立： 2010 年 5 月 (アメリカ法人)

事業内容：マーケティング SaaS の Ginzametrics

URL： <http://ginzametrics.jp/>

■本リリースに関するお問い合わせ先

Ginzamarkets 株式会社 (ギンザマーケット) 担当：野口

E-mail : hello-jp@ginzametrics.com

電話番号：03-6893-5580