

Web動画セミナー

自席で受講

参加無料

小売業様向け

デジタル基盤の革新セミナー

～顧客体験を高めるOMOの意識改革が、客単価を上げる～

2023年3月27日（月）～2023年4月26日（水）

※申込期間 2023年4月26日（水）23:55まで

以下サイトURLまたはQRコードから参加申込サイトに
アクセスできます。

<https://seminar.jp.fujitsu.com/public/seminar/view/82727>



FUJITSU



基調講演：株式会社メディックス 廣江 俊介氏

大手製造業の営業を経て、2011年に広告代理店メディックスに入社。デジタルマーケティング（BtoB、BtoC）で企業の売れる仕組みづくりを支援。コンサルティング業務としてKPI策定、マーケティング戦略、ヘルソナ設計、アンケート調査を行う。データ分析、運用型広告、メディア出稿、制作の経験値は総計1万時間を超える。売上データ（Salesforce）×広告データ分析の成功事例を手がけた。現在はマーケティングのトレンドを踏まえた、ウェビナー登壇やコラム執筆を行う。

講演	タイトル	概要
第一部	小売業デジタルマーケティングの秘訣 変革の3つのポイント	講師：株式会社メディックス ビジネスマーケティングユニットマーケティングスペシャリスト廣江 俊介氏 【内容】 小売/スーパーの営業・マーケティング・販売促進にかかわる方に対し、売上・利益拡大を実現するためのデジタルマーケティング手法について、消費行動のトレンドを踏まえながら解説します。 ・売上UPに向けた、マーケティング視点「客単価」 ・客単価 UPに向けた、消費行動トレンド（Salesforce社調査） ・購買に至るまでの行動データ（イルグルム社調査） ・食品系の購買のEC化率（経済産業省 調査） ・小売スーパーの現状 ・リアル/オンラインの会員ID連携 課題 ・コロナ禍以降の消費行動の変化によるリスク ・小売/スーパーの変革 3つのポイント ・事例、モデルケース
第二部	Fujitsu Flexible Commerce 顧客理解を深めるデータ基盤の活用	講師：富士通株式会社 Digital Solution事業本部 Smart Retail事業部 竹本 秀一 【内容】 デジタルマーケティングの推進に向け、どのようにシステム構築を進めていくべきかを解説します。2社の事例を交えながら、顧客理解を追求する方法、デジタルマーケティングの課題とそれに対する導入・活用方法をお伝えします。 ◆講師紹介◆ 富士通のリテールソリューション「Flexible Commerce」やECソリューション「SNAPEC」の拡販活動を担務。これまで1,000社以上に向け活動する中で得た様々な気づきや、実際にSNAPECを導入した経験をもとにセミナーやコンサルティング活動も実施中。

お申し込みから受講までの流れ

- 1.お申し込みURLにアクセスしてください（右のQRコードを読み取っていただいても、サイトへアクセスしていただけます。）
<https://seminar.jp.fujitsu.com/public/seminar/view/82727>
- 2.申込みフォームに必要事項を入力し、「個人情報の取り扱いについて」にご同意の上お申し込み下さい。ご同意いただける方のみのお申込みとなります。
- 3.お客様のメールアドレス宛に、Webinar お申込み完了メールをお送りします。
4. Webinar受講に必要な情報を記載したメールをお送りいたします。
- 5.メールの記載内容に従ってWebinarにアクセスします。開始日の開始時刻から終了日の終了時刻までの間、ご自由に何回でもログイン可能です。

Webinar動作条件

本セミナーは、Brightcove Video Cloudを利用して行います。以下の環境にてご利用いただけます。
ご視聴可能な主なブラウザ Microsoft Edge（最新）、Chrome Desktop（Win, Mac）（最新）、
Firefox Desktop（Win, Mac）（最新）、その他対応ブラウザにつきましては、Brightcove社サイトを参照願います。
<https://ja.player.support.brightcove.com/references/brightcove-player-system-requirements.html>

セミナー内容に関するお問い合わせ先

富士通 J a p a n 株式会社
流通ソリューションビジネス統括部 セミナー事務局
fjj-ryutsu-seminar@cs.jp.fujitsu.com

