

開催概要

企画提案・制作・実践・改善をワンストップで実現する
「DMコンサルティングのプロ」を目指す方の参加をお待ちしております。

日時：2018年7月19日(木)・20日(金) 2日間

会場：日本印刷会館 2F 会議室

東京都中央区新富1-16-8 TEL:03-3551-5011

東京メトロ「新富町駅」5番出口(徒歩約2分) 「築地駅」4番出口(徒歩約5分)

受講費：新規

一般 1名 150,000円(税抜) DM協会会員 1名 105,000円(税抜)

DMマーケティングエキスパート資格をお持ちの方

一般 1名 100,000円(税抜) DM協会会員 1名 70,000円(税抜)

※1社5名様以上となる場合は団体割引を利用できます(別途条件あり)

1社あたりの受講者数	受講費(税抜)			
	一般	一般(DMMEあり*)	会員	会員(DMMEあり*)
5~9名	145,000円	95,000円	100,000円	65,000円
10~29名	140,000円	90,000円	95,000円	60,000円

*DMMEあり…DMマーケティングエキスパート資格をお持ちの方

申込締切日：2018年7月2日(月)

資格の有効期限：2020年10月末まで ※更新試験あり

更新費：一般 1名 30,000円(税抜) DM協会会員 1名 21,000円(税抜)

※1社5名以上の更新者が確定した場合は、団体割引を利用できます(別途条件あり)

※DMマーケティングエキスパート及びDMマーケティングプロフェッショナルの両資格を取得している方は、DMマーケティングプロフェッショナルを更新すればDMマーケティングエキスパート資格も更新されます。

受講者特典

「成功するDMの極意 全日本DM大賞年鑑2018」進呈



合格者特典

- ①認定番号入りの認定証とロゴマークを授与(名刺等でご利用頂けます)
 - ②コンサルティング時に活用いただける「DM診断シート(非売品)」進呈
 - ③当協会WEBサイトと日本郵便(株)DMファクトリー内DM相談窓口にて企業名と連絡先を掲載
 - ④当協会実施の「派遣型DM講座」の講師として登録が可能
- *③、④は合格者のうち希望者のみ。



申込方法 メール(dmmp@jdma.or.jp)、または申込フォームにてお申込みください。



(一社)日本ダイレクトメール協会



〒104-0041
東京都中央区新富1-16-8 日本印刷会館6F
TEL 03-5541-6311 FAX 03-5541-6322
URL: http://www.jdma.or.jp

お申込み・お問合せ

日本ダイレクトメール協会
事務局

TEL 03-5541-6311



日本印刷会館(中央区新富1-16-8) TEL 03-3551-5011
http://www.jfpi.or.jp/kaikan/

第4回

最新のマーケティングコンサルティング力が身につく!

DM関連の
マネージャー・
責任者向け

DMマーケティング プロフェッショナル研修会

2018年7月19日(木)・20日(金) 2日間



DMマーケティングの最上位認定

マーケティング戦略の策定から
実践・改善まで総合的な
DMコンサルティング力が
身につくワンランク上の
資格認定講座がいよいよ開講!

これまでに
71名の
DMマーケティング
プロフェッショナルが
誕生しました!!

企画
提案

制作

実践

改善

DMコンサルティングスキル

最新のアドテクノロジーを武器に、
より高度なDMマーケティングの企画・実践を可能とする
国内唯一の資格認定講座です。

「DMマーケティングプロフェッショナル」

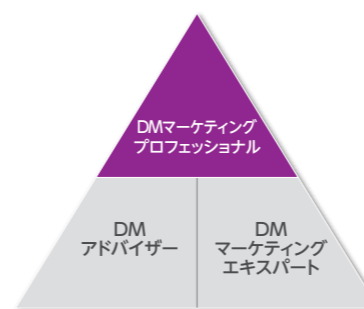
「DMアドバイザー」「DMマーケティングエキスパート」の上級資格として、2015年にDM協会第3の認定資格「DMマーケティングプロフェッショナル」が誕生しました。

経験豊富な講師陣による、より高度な研修内容

近年のマーケティング戦略に欠かすことのできないオムニチャネルやビッグデータなど、アドテクノロジーのトレンドを知り、DMとデジタルツールとの役割の違いを確認した上で、最新のDMマーケティングを実現する人材を育成します。本研修会では、DMマーケティング界のプロフェッショナルによる成功事例の解説や企画提案の裏側、レスポンス向上のヒントなど、DMマーケティング戦略のノウハウを伝授します。

合格者への特典

資格付与のほか、コンサルティング時に活用できる「DM診断シート(非売品)」の提供や、希望者には「派遣型DM講座」の講師として登録できる他、DM協会サイトや日本郵便(株)DMファクトリー内の「DM相談窓口」にて企業名・連絡先などの情報を掲載できます。



▶ 詳しいカリキュラムは中面をご覧ください。

第4回 DMマーケティングプロフェッショナル研修会カリキュラム

※都合により、講師ならびに講義内容に変更が生じる場合があります。予めご了承ください。

※講師名は敬称略

1日目		7/19(木) 10:00~17:30 (9:30~受付)						
10:00~10:10	10:10~12:00 (110分)	昼食 (60分)	13:00~14:50 (110分)	休憩 (10分)	15:00~16:10 (70分)	休憩 (10分)	16:20~17:30 (70分)	17:45~19:00
オリエンテーション	①テクノロジー進化の中のダイレクトマーケティング戦略とは ~紙DMの役割の変化、紙DM市場が活性化する7つの理由~ ■急激に進化するアドテクノロジーとダイレクトマーケティング戦略の重要性 (オムニチャネル・DMP/マーケティングオートメーションといったキーワードの出現) ■テクノロジー進化の中での紙のダイレクトメールの役割変化 ■ダイレクトメール市場について ■ダイレクトメール市場が活性化する7つの理由 講師：佐々木 卓也		②通販ビジネスとDM BtoCにおける1to1コミュニケーション ■データから導く次の一手~実践的CRMの方法~ ■コンセプトメイク~ダイレクトセールスvsブランドロイヤリティ~ ■勝ちクリエイティブの作法~ユーザーインサイトとギミック~ ■お茶の間にメッセージを届けるために~デジタル時代に「紙」を使う意義~ 講師：米村 俊明		③デジタルとアナログの融合はここまで来た! デジタル化時代の次世代コミュニケーション ■コミュニケーションがデジタルに閉じることの危険 ■デジタル/アナログの組み合わせ最適解 ■事例の紹介 講師：鈴木 睦夫		④プリントテクノロジーで進化する紙コミュニケーションの未来 ■最新のデジタル印刷技術の紹介とこの本質を理解する ■デジタル印刷が他テクノロジーとコネクする価値 ■コネクすることで広がる紙コミュニケーションの未来 ■モデル事例、ユースケース紹介 講師：岡本 幸憲	懇親会 (予定)

2日目		7/20(金) 10:00~18:00 (9:30~受付)						
10:00~11:50 (110分)	昼食 (60分)	12:50~13:40 (50分)	休憩 (10分)	13:50~14:50 (60分)	休憩 (10分)	15:00~16:30 (90分)	試験対策休憩 (30分)	17:00~18:00 (60分)
⑤DMコンサルタントになるための基礎 ■提案とコンサルティングの違い ■コンサルタントに必要な要件(知識力・数値化力・状況判断力・目標設計力等) ■DMをコンサルティングするとはどういうことか ■DMコンサルティングメソッド 講師：兼松 祐二		⑥顧客分析で価値を出す為に必要なこと ■DM提案時に使うデータ分析 ■顧客分析は分析する前の仮説が大切 ■顧客セグメントの考え方 ■事例の紹介・演習問題 など 講師：兼松 祐二		⑦海外マーケティング成功事例 世界で評価されるダイレクトレスポンスのキャンペーンから ■課題の確認 ■特定メディアに限定しないソリューション ■成功するための要因 講師：谷田貝 正人		⑧【DMマーケティングプロフェッショナル研修全体まとめ】DM実践事例から見る成功戦略 ~ダイレクトマーケティング戦略におけるCRM施策設計プロセス~ ■実践から学んだ顧客分析をCRM施策設計に生かす「6つのポイント」 ■顧客分析を基にした課題抽出~施策立案まで ■成功も失敗も必ず効果検証 講師：吉川 景博		修了試験

講師 Profile | DM マーケティング界をリードする講師陣がマーケティング戦略の実践的なノウハウを伝授します。

※講師名敬称略(50音順)

 <p>岡本 幸憲 (株)グーフ 代表取締役 CEO</p>	米国在住時に数々のIT/WEB関係の事業開発プロジェクトに携わり、31歳で帰国。デジタルと紙の融合で高付加価値なコミュニケーションの実現を目指し、15年間印刷業界に身を置きながらデジタル印刷を活用したサービスを多数プロデュース。2012年、「どんなテクノロジーやデータと繋がる紙」をミッションに株式会社goofを共同創設。デジタルと同等の運用でプリントメディアを活用したいブランドオーナーと、印刷工場を合理的に繋げる支援を提供している。	 <p>米村 俊明 (株)電通ダイレクトマーケティング 取締役</p>	複数の広告会社を経て、2004年電通入社。以来、ダイレクトマーケティングを専門領域としてメーカー通販・ダイレクト保険をはじめ、圧倒的な実務経験のもと「投資としての広告」をコンセプトとしたコミュニケーションプランニングに従事。アクジション課題の媒体選定・表現制作から、リテンション課題の顧客データ分析からCRM施策実行まで、全ての領域に關与するワンストップサービスを実践。2016年(株)電通デジタル設立に伴い出向し、CRM、デジタル運用型広告の事業部を率いたのち、電通グループのダイレクトマーケティング領域の再編強化に伴い、本年1月より、(株)電通ダイレクトマーケティングへ出向。現職。 ■全日本DM大賞審査員
 <p>兼松 祐二 兼松経営(株)代表取締役 (株)DMPA ダイレクトマーケティング推進室 室長</p>	会計をベースにした経営コンサルティング会社で経営改善・事業計画策定などに取り組んだ後、印刷会社で顧客分析やGIS分析を基にDMを中心とした販促提案に取り組み。2012年に独立し、経営と販促の両面から中堅中小企業を支援するコンサルタントとして多くの企業を支援している。現在はDMPAのダイレクトマーケティング推進室も兼務し、日本郵便の社員研修や全国販促セミナーの講師を務める。 ■日本郵便株式会社 販促セミナー専任講師 ■『3日でわかるビジネスGIS特訓ドリル』商業界(平下治編著、兼松祐二・青木武生共著)、 『新DMの教科書』発刊(有田昇・兼松祐二・椎名昌彦・吉川景博共著)	 <p>谷田貝 正人 米国 DMA 国際エコー賞 アンバサダー フュージョン(株)</p>	前職では、法人営業、新規事業開発、DMイベント企画等を担当。米国ニューヨーク・ワンダーマン、UPU(万国郵便連合)、DMA(米国データ&マーケティング協会)との交流を通じて、マーケティング・コミュニケーションを学ぶ。2006~7年にシカゴのマーケティング会社Jacobs & Clevengerに勤務し同社のCEOロビン・ジェイクス氏に従事。 2016年5月から現職。 ■DMA国際エコー賞アンバサダー兼オーストラリア審査委員 ■エコー賞日本語版の企画、翻訳・出版(2012年/2013年) ■DMA公認ファンダメンタルマーケター資格(DCFM)開発
 <p>佐々木 卓也 フュージョン(株) 代表取締役社長</p>	大手印刷会社を経て、2000年にフュージョンに入社。大手化粧品ブランド1000店舗のエリアマーケティング支援、東証一部小売業ポイント戦略コンサル等、小売業・通販業・メーカーにおけるCRM支援、KPI設定の為のデータ分析支援、リアル店舗・EC企業のオムニチャネル戦略支援等、幅広い知見で企業のコンサルティングを行う傍ら、過去数百回に渡りダイレクトマーケティング普及に向けたセミナー・講演を積極的に行っている。 2010年より代表取締役社長。 ■DMA(Direct Marketing Association)公認ダイレクトマーケティングプロフェッショナル	 <p>吉川 景博 フュージョン(株) 営業グループ 営業 2部 部長</p>	93年大手小売業入社。マーケティング部門にて広告全般を担当。主に顧客戦略策定、FSP開発、データ分析等、顧客データを活用したプロモーションを実践。現在はダイレクトマーケティングを軸とした、企業のマーケティング戦略立案、営業支援などを請け負う。全日本DM大賞多数入賞。 ■一般社団法人日本ダイレクトメール協会:ダイレクトマーケティング委員 委員長 :JDMA派遣型DM講座専任講師 ■DMA(Direct Marketing Association)公認ダイレクトマーケティングプロフェッショナル ■全日本DM大賞審査員 ■『新DMの教科書』発刊(有田昇・兼松祐二・椎名昌彦・吉川景博共著)
 <p>鈴木 睦夫 日本郵便(株)郵便・物流営業部 担当部長</p>	P&Gでキャリアをスタートし、NTT/IMJ/コカ・コーラと一貫してマーケティングおよびデジタルマーケティング領域を歩んできたが、デジタルコミュニケーションの限界を感じて日本郵便に転じる。デジタルとアナログの組み合わせ最適解を探り、広く広告業界に発信する役割を担う。	一般社団法人 日本ダイレクトメール協会 【申込み・お問合わせ】 TEL:03-5541-6311 URL: http://www.jdma.or.jp 受付時間/9:30~17:00 月~金 (年末年始、祝祭日除く) ※ホームページからお申込みいただけます。	