

DMマーケティングエキスパート研修会

必要な知識を持ったエキスパート(有資格者)を養成

2020年6月25日(木)・26日(金) 2日間

これまで全国で

975名の
修了者の方々が
ご活躍中です!!

資格取得のメリット

- DM協会HPに企業名等を掲載
- 資格取得者向けの有効な情報が届く
- セミナーの優待情報が届く



受講者特典



新DMの
教科書
進呈!



成功する
DMの極意
全日本DM大賞
年鑑 2020
進呈!

上記写真はDMマーケティングエキスパート認定証。認定された方のお名前と会社名がプリントされます。また合格者に認定番号入りのロゴマークをお渡しします。名刺に入れるなどご活用ください。

DMメディアを使ったマーケティング、販売促進企画など、DMの提案型企画営業のノウハウを身に付けたい方に。

2日間、全6講座の充実したコンテンツでDM企画の基本が身につきます

2005年に創設以来、DM及びダイレクトマーケティングに関する公認資格講座として高い評価をいただいている「DMマーケティングエキスパート研修会」。DMを使ったマーケティングにおいては、BtoB、BtoCを問わずパーソナル・コミュニケーションに精通し、しかもDMを中心としたクロスメディアについての知識とスキルを兼ね備えた人材が求められてきています。

当研修会はそんな時代の要望に応える即戦力としてのエキスパートを養成することを目指し、ダイレクトマーケティング概論からDM活用の戦略やデータ分析、DMの事例紹介など凝縮した内容の講座でノウハウを提供します。資格取得者は、DM協会HPに企業名等を掲載します。また、協会から定期的に有効な情報が届きます。

会場：日本印刷会館 2F 会議室(東京・中央区新富)

受講費： 一般 1名 100,000円 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	一般	DM協会会員(3割引)
5~9名	95,000円	65,000円
10~29名	90,000円	60,000円
30名以上	80,000円	50,000円

特典：『新DMの教科書』と『成功するDMの極意 2020』を進呈
申込み締切日：6月10日(水)



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

JDMA 〒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: <https://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

第16回 DMマーケティングエキスパート研修会2日間、6講座のコンテンツとスケジュール

※講師名は敬称略

1日目 — 6月25日(木) 10:00～17:30(9:30～受付)

10:00～10:10(10分)	オリエンテーション		ダイレクトマーケティング委員会 委員長:吉川 景博
10:10～12:00(110分)	①DMマーケティング概論 ・ダイレクトマーケティングと、その特徴 ・レスポンスCRの基礎 ・目的別DM戦略	クロスメディア時代のDM活用戦略 ・マーケティングメディアとしてのDM ・デジタルメディアとDM ・パーソナルデータ活用とOne to One CR	講師:椎名 昌彦
12:00～13:00	昼食休憩		
13:00～14:10(70分)	②新規獲得戦略とDM ・外部リスト・データベースの活用法 ・B2Bダイレクトマーケティングと事例	DMを使った獲得戦略の様々な手法を学ぶ ・ダウンロード、GISデータベース導入事例	講師:椎名 昌彦
14:20～15:50(90分)	③CRMの基礎から応用まで ・CRMプランニングの組み立て方 ・タイミングとコミュニケーション回数	最近、注目をあびるCRMを体系的に学ぶ ・CRMツールの役割と位置付け ・事例紹介	講師:末次 一子
16:00～17:30(90分)	④事例から学ぶDMレスポンスアップのヒント ・国内外DMアワード受賞事例紹介 ・データ分析からセグメントに成功した事例	国内外のダイレクトマーケティング事例紹介 ・SNSと連動して成功した事例 ・クリエイティブを工夫して成功した事例	講師:吉川 景博
17:40～19:00	懇親会(予定)		

2日目 — 6月26日(金) 10:00～16:30(9:30～受付)

10:00～11:50(110分)	⑤DM提案で使うデータ分析力向上 ・データを分析する目的 ・分析で使用するデータ ・基礎的な集計でも重要なことがわかる	データを基にした根拠あるDM提案の基礎を学ぶ ・代表的なマーケティング分析手法(デシル分析/RFM分析)を学ぶ ・演習:分析データから課題を見つけDMの打ち手を考える ※昼食休憩(11:50～13:00)途中あり	講師:兼松 祐二
11:50～13:00			
13:00～13:40(40分)			
13:50～15:30(100分)	⑥DM企画立案から年間販促戦略の実際まで ・DM企画立案の考え方 ・年間販促計画の組み立て	効果検証手法、計算式理解、年間販促計画の組立 ・事例から学ぶ企画立案のポイント ・DMの効果検証(CPO・ROI)の理解	講師:吉川 景博
15:30～15:50(20分)	試験対策休憩		
15:50～16:30(40分)	修了試験		

※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。

わが国のダイレクトマーケティング界をリードする強力な講師達が、
 本当に必要な知識を伝授、あなたのスキルアップと資格認定を保証します!!



(一社)日本ダイレクトメール協会
専務理事

大学卒業後、電通に入社。1985年、ダイレクトマーケティング専門広告会社、電通ワンダーマンの設立と同時に同社へ。保険、カード、テレコム、ITなど広範な業種にわたるクライアントの顧客獲得、CRMなどを中心に企画・実施作業を行う。2005年に電通に復帰後は通販、ダイレクトビジネス全般の業務を担当。2011年、JPメディアダイレクト取締役を経て現職。業界活動や教育・執筆活動も行っている。

椎名 昌彦

- 早稲田大学ビジネススクール(インタラクティブ・マーケティング)
- 中央大学ビジネススクール(CRM)非常勤講師
- 『先頭集団のダイレクトマーケティング』発刊(企画・監修)
- 『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)
- 全日本DM大賞 最終審査委員



(株)電通ダイレクトマーケティング
CRMコンサルティング部長 CRMコンサルティングディレクター

2002年九州の通販事業社に入社。コールセンター業務を2年経験後、企画部門にて新規獲得広告制作から、CRM企画・制作・運用全般に携わる。2007年より現職。営業担当としてダイレクト事業全般に関わる。2009年より、CRM専門の戦略プランナーとして従事。通販事業の立ち上げから、事業戦略～施策立案・データ分析・コールセンターディレクションなど、事業社経験を活かし広範な業務を請け負う。大手メーカーの通販立上げのほか、戦略立案～実施・運用まで数十社の業務コンサル・プランニングを務める。

末次 一子



兼松経営(株) 代表取締役

経営コンサルティング会社で会計をベースに中堅中小企業の経営改善支援・事業計画策定支援に取り組み、その後は印刷会社でデータ分析×DM戦略等のマーケティング支援を行う。2012年に独立し、経営とマーケティングのコンサルタントとして活動。2014年に兼松経営株式会社を設立し代表取締役を務める。実務支援のみでなく企業研修やマーケティングセミナーも年数十回実施。

兼松 祐二

- 中小企業診断士
- ファイナンシャルプランナー(AFP)
- 『3日でわかるビジネスGIS特訓ドリル』商業界(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)
- 『誰も教えてくれなかった経営戦略実務パイブル』ギャラクシーブックス



フュージョン(株)
営業グループ エグゼクティブ マーケティングディレクター

1993年東証一部大手小売業に入社。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ダイレクトプロモーションを実践。ROI・CPOの高い販促の実践のノウハウから、ダイレクトマーケティング戦略策定から具体的プロモーション施策を多数実践。複数企業のマーケティング戦略立案、営業支援顧問などを請け負う。全国でセミナーを幅広く展開。全日本DM大賞多数受賞実績有り。

吉川 景博

- 米DMA公認ダイレクトマーケティングプロフェッショナル
- 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長
- JDMA派遣講座講師
- 『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)
- 全日本DM大賞 二次審査員