

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

2020年7月16日(木)・17日(金) 2日間

## 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：2020年7月16日(木)・17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：2020年6月30日(火)

資格の有効期限：2022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2020」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サイトに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
- ⑤協会から資格保有者向けの有効な情報が届く
- ⑥セミナーの優待情報が届く

\*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

**JDMA**  
一般社団法人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: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



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

## 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  
資格認定講座です!

これまで全国で  
**111名**の  
修了者の方々が  
ご活躍中です!!

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」

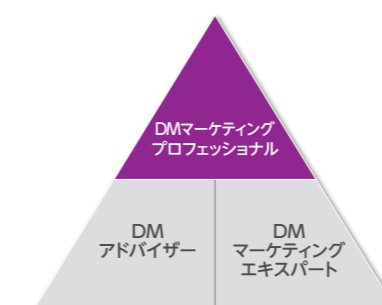
「DMアドバイザー」「DMマーケティングエキスパート」の上級資格として、2015年にDM協会第3の認定資格「DMマーケティングプロフェッショナル」が誕生しました。

### 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)」を提供します。希望者は「派遣型DM講座」の講師登録や、DM協会サイトに企業名・連絡先などの情報を掲載できます。また、協会から定期的に有効な情報が届きます。



▶詳しいカリキュラムは中面をご覧ください。



# 第6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		7/16(木) 10:00~17:30 (9:30~受付)						
10:00~10:10	10:10~12:00 (110分)	13:00~14:30 (90分)	14:40~16:10 (90分)					
オリエンテーション	<b>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</b> ~紙DMの役割変化、紙DM市場が活性化する7つの理由~ ■急激に進化する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 ■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の構造変化と活性化する7つの理由 講師：佐々木 卓也	昼食休憩 (60分)	<b>②通販ビジネスとDM ~実践的CRMの方法~</b> ■顧客データ分析に基づく戦略立案 ■アプローチ手法の選択と戦術シナリオ設計 ■勝ちクリエイティブの作法 ■デジタル時代に紙を使う意義 講師：米村 俊明	休憩 (10分)	<b>③デジタル marketer から見るDMの強みと活用方法</b> ■デジタルマーケティングの潮流 ■デジタル畑のmarketerから見たDMの強み ■デジタル技術を活用したDM手法 講師：石川 森生	休憩 (10分)	<b>④デジタル×アナログの融合は 何に効くのか? デジタル時代の「こころ、動かす」コミュニケーションを考察する</b> ■デジタル課題を解決するのはアナログ!? ■デジ×アナ施策設計手法を整理 ■最新事例のご紹介 講師：大木 真吾	懇親会 (予定)
	17:45~19:00							
2日目		7/17(金) 10:00~18:00 (9:30~受付)						
10:00~11:50 (110分)	12:50~13:40 (50分)	13:50~14:50 (60分)	15:00~16:30 (90分)					
<b>⑤DMコンサルタントになるための基礎</b> ■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	昼食休憩 (60分)	<b>⑥顧客分析で価値を出す為に必要なこと</b> ■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	休憩 (10分)	<b>⑦海外ダイレクト・レスポンスキャンペーン紹介</b> ブランディングはストーリーテリングと自分事化によるレスポンス志向へ ■テーマ1:商品・サービスの課題と課題に対するソリューションを考える ■テーマ2:ソリューション(クリエイティブやコミュニケーションチャネル)を紹介 ■テーマ3:自分が考えたソリューションが「自分事化」となっているかを確認する 講師：谷田貝 正人	休憩 (10分)	<b>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</b> ~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~ ■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	試験対策休憩 (30分)	17:00~18:00 (60分) 修了試験
		17:00~18:00 (60分)						

## 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。

 <p><b>石川 森生</b> (株)ディノス・セシール CECO</p>	<p>新卒でSBIホールディングス入社。SBIナビ(現・ナビプラス)の立ち上げに参画、営業統括の責務を担う。その後、ファッション通販サイトのマガシークにてマーケティング部門の責任者となり、サイトリニューアルやサイト改善PDCAの確立、広告 CRMの最適化、海外の最先端ソリューション導入を推進。2014年1月、株式会社タイセイのWEB部門を分社化する形で株式会社 TUKURUを創業。インプレッサーとして常に企業の課題解決に従事。2016年2月、株式会社 ディノス・セシールで CECO (Chief e-Commerce Officer) に就任。既存の枠組みを超える、サステナブルなECビジネスを構築するというミッションを実践している。</p>	 <p><b>谷田貝 正人</b> ANA 国際エコー賞 アンバサダー フュージョン(株)</p>	<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&amp;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 &amp; Clevenger に勤務し同社のCEO ロン・ジェイクス氏に従事。2016年5月から現職。                      ■ANA(全米広告主協会)国際エコー賞アンバサダー兼審査委員                      ■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marketer資格(DCFM)開発</p>
 <p><b>大木 真吾</b> (株)博報堂プロダクツ データビジネスデザイン事業本部 エグゼクティブデータマーケティングディレクター</p>	<p>2005年博報堂プロダクツ入社。2007年よりさまざまな業種の広告主に対して、プランニングから実施・効果検証までワンストップで対応。現在はマーケティングプランナーとして、「買われ方の可視化」から課題を見出し、それを根拠にした施策設計にこだわり、通販/店舗送客/CRM/EC領域を担当。セミナー登壇・取材・寄稿多数。                      ■2014年日経BP社より『あの夏、サバ缶はなぜ売れたのか?~仮説を行動、成果につなげるビッグデータ分析』発刊</p>	 <p><b>吉川 景博</b> 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</p>	<p>1993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エージェンシーであるフュージョン(株)にて、複数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大賞多数受賞。                      ■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>
 <p><b>兼松 祐二</b> 兼松経営(株) 代表取締役</p>	<p>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。                      ■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バイブル』ギャラクシーブックス</p>	 <p><b>米村 俊明</b> (株)電通ダイレクトマーケティング 執行役員</p>	<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、300社を超える圧倒的な実務経験をもとに、「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。2007年(株)電通ダイレクトフォース設立に参画。2010年の電通帰任後も引き続きアクイジション領域の媒体選定・表現制作からリテンション領域の顧客データ分析から施策実行まで、全ての領域に関与するワンストップサービスを実践したのちダイレクトレスポンス広告からCRMソリューションへ専門領域を拡大。2016年(株)電通デジタル設立に伴い出向。顧客企業のデジタルトランスフォーメーション実行支援部門を経て、プログラマティックAD(デジタル運用型広告)の事業部を率いる。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、2018年1月より、(株)電通ダイレクトマーケティングへ再出向。現職。                      ■全日本DM大賞審査員</p>
 <p><b>佐々木 卓也</b> フュージョン(株) 代表取締役社長</p>	<p>2000年にフュージョン入社。大手化粧品ブランド、東証一部小売業、大手ECポータル企業など、小売業・通販業・メーカーに対するCRM支援、KPI策定の為のデータ分析支援、リアル店舗・EC企業などオムニチャネル戦略支援など、幅広い知見で企業のマーケティング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に関わるセミナー・講演を積極的に行っている。2017年にはIPOをダイレクトマーケティングエージェンシーとして果たした。2020年全日本DM大賞グランプリ獲得。2010年より現職。                      ■ANA(全米広告主協会)国際エコー賞審査委員</p>	<p>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】  <b>TEL:03-5541-6311</b> URL: <a href="https://www.jdma.or.jp">https://www.jdma.or.jp</a>                      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。</p>	