

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

2016年6月23日(木)・24日(金) 2日間

これまで全国で

464名の
修了者の方々が
ご活躍中です!!



受講者全員に
2大特典つき!!



1 DMの教科書
(A4判・171頁)
進呈!



2 成功するDMの極意
全日本DM大賞年鑑2016
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、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7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。

当研修会はその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と日本郵便(株) DMファクトリー内「DM相談窓口」に企業名を掲載します。

会場：日本印刷会館(東京・中央区新富)

受講費： 一般 1名 108,000円(税込) DM協会会員 1名 75,600円(税込)

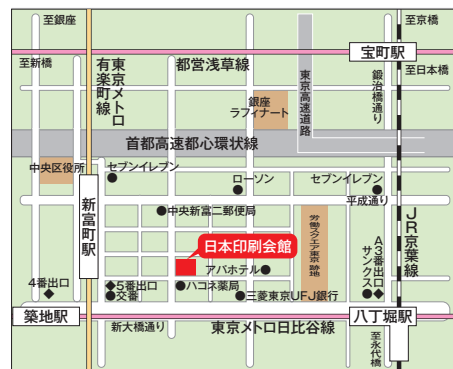
団体割引を新設しました! 1社5名様以上でお申込みの場合、割引になります。

団体割引 (NEW)	1社あたりの受講者数	
	一般	DM協会会員(3割引)
5~9名	102,600円(税込)	70,200円(税込)
10~29名	97,200円(税込)	64,800円(税込)

※30名以上はご相談ください。

特典：「DMの教科書」と「成功するDMの極意」を進呈

申込み締切日：5月9日(月)



日本印刷会館(中央区新富1-16-8)

TEL 03-3551-5011

http://www.jfpi.or.jp/kaikan/



〒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

第12回 DMマーケティングエキスパート研修会2日間、7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23日(木) 10:00~17:10(9:30~受付)

10:00~10:15	オリエンテーション(事前試験問題解説 講師:吉川景博)		
10:15~12:00 (105分)	① ダイレクトマーケティングとDM	現在のDMやWEBマーケティングの中核となる考え	講師:椎名 昌彦
	・ダイレクトマーケティングとは、その特徴 ・レスポンスCRの基礎	・マーケティングメディアとしてのDM ・DMメディアの機能と役割	
12:00~13:00	昼食休憩		
13:00~14:20 (80分)	② DMマーケティング概論	クロスメディア時代のDM活用戦略	講師:椎名 昌彦
	・DMのターゲット(リストと配布チャネル) ・獲得系と顧客向けDMプログラム	・クロスメディアでDMが担う部分は何か ・パーソナルデータ活用とOne to One CR	
14:20~14:30	休憩		
14:30~15:40 (70分)	③ 新規獲得戦略とDM	DMを使った獲得戦略の様々な手法を学ぶ	講師:椎名 昌彦
	・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	・タウンページ、GISデータベース導入事例	
15:40~15:50	休憩		
15:50~17:10 (80分)	④ CRMの基礎から応用まで	最近、注目をあびるCRMを体系的に学ぶ	講師:末次 一子
	・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	・CRMツールの役割と位置付け ・事例紹介	
17:30~19:00	懇親会(予定)		

2日目 — 6月24日(金) 10:00~17:00(9:30~受付)

10:00~11:50 (110分)	⑤ DM提案で使うデータ分析力向上	データを基にした根拠あるDM提案の基礎を学ぶ	講師:兼松 祐二
	・データを分析するとはどういうこと? ・データから見えてくること	・代表的な分析手法(デシル分析/RFM分析) ・DM提案で使うデータの形式	・データを読んで課題を発見してみよう
11:50~13:00	昼食休憩		
13:00~14:30 (90分)	⑥ DM企画立案から年間販促戦略の実際まで	効果検証手法、計算式理解、年間販促計画の組立	講師:吉川 景博
	・DMの効果検証(CPO・ROI)の理解 ・効果測定から考える改善提案	・成功事例から学ぶ企画立案手法の考え方	
14:30~14:45	休憩		
14:45~16:15 (90分)	⑦ 事例から学ぶDMレスポンスアップのヒント	国内外のDMマーケティング事例紹介、DM提案力強化	講師:吉川 景博
	・全日本DM大賞事例紹介 ・データ分析からセグメントに成功した事例	・GISを活用し新規獲得に成功した無宛名DM事例 ・フリーエイティブを工夫して成功した事例	
16:30~17:00	習熟テスト(2次試験)		

※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!!**

椎名 昌彦

(一社)日本ダイレクトメール協会
専務理事

早稲田大学卒業後、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に出向。金融、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、株式会社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・執筆活動もしている。

- 早稲田大学ビジネススクールMBAコース非常勤講師
- 中央大学ビジネススクール非常勤講師
- 「先頭集団のダイレクトマーケティング」発刊(企画・監修) ■全日本DM大賞 最終審査委員

末次 一子

(株)電通ダイレクトフォース
CRMソリューション部
戦略プランナー

2002年九州の通販事業会社に入社。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から、通販事業社の戦略立案まで5年で30社以上の業務コンサル・プランニングを務める。

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

大学卒業後、会計をベースにした経営コンサルティング会社で、経営顧問・事業計画策定などに携わった後、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む。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。現在は株式会社DMPAのダイレクトマーケティング推進室も兼務し、日本郵便株式会社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) 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)

吉川 景博

知識融合化認定法人
フュージョン(株)
シニアディレクター

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。2005年に独立。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。

- 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
- 全日本DM大賞 二次審査員