

エムズコミュニケーション マーケティングセミナー

事前申込制

次世代CRMマーケティングセミナー

参加費有料

消費増税後の生活者意識・動向を**大胆予測!!**

～消費環境が刻々と変化する中で、企業のとるべき戦略とは?～

ポイントサービスの国内での年間発行額が1兆円を超え、弊社調査でも、ポイントサービスがある店舗や企業を選ぶ生活者が年々増えている事が明らかになっています。

完全に市民権を得たと言えるポイントサービスですが、消費税増税後、ますます生活者の消費行動の変化が予測され、戦略的な運用が求められます。

- ✓いかにして、顧客との関係性を深めるのか？
- ✓また、どのようにして顧客を動かすのか？

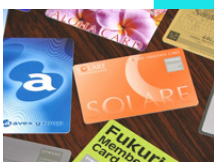
生活者の消費・ポイントへの意識の**最新情報**をマーケティングトレンドのキーワードでもある

020 スマホ

を絡めながら解説します。



ポイント・020・スマホ戦略 最新の実態とトレンドを解説



<開催日時> 2014年4月10日(木) 13:30～15:00

※場所：D N P 五反田ビル(受付開始：13:00～)

- 定員 20名 (先着順とさせていただきます)
- 参加費 有料 ¥3,000(1社3名まで)
- 主催 株式会社エムズコミュニケーション

4月2日
応募締切り

お申込は次ページの“お申込み欄”に必要事項記載のうえ、**03-6431-3650へFAXをお願いします。**

■セミナープログラム

■期日 2014年4月10日（木） 13：30～15：00

■セミナープログラム内容（予定）

～最新の調査結果・事例を交えてお伝えします！～

【1】トレンド紹介1

消費税増税後の消費における、生活者のポイントサービスへの意識・態度の変化は？
そして企業として取るべき戦略とは？（35分）

【2】トレンド紹介2

顧客活性化に向けてとるべきO2O・スマホ戦略とは？（35分）

【3】エムズコミュニケーションサービス紹介（15分）

■セミナー企画・主催



DNPグループのCRM戦略支援を担う会社として、2003年に国内初のポイントサービスの専門支援会社としてスタート。会員制サービス・コミュニティの導入・改善、CRMの分野にまで業務領域を拡げ、流通小売（大手百貨店、GMS、CVS）、大手総合通販からメーカーまで幅広く支援を行っています。



<著書>

『成功するポイントサービス～

1万人の生活者から見る今あなたの会社がすべきこと』（WAVE出版）

<メディア掲載>

TV東京ガイアの夜明け「争奪！買い物ポイント～眠る10兆円を掘り起こせ～」出演

TV東京ワールドビジネスサテライト「生活者起点の新旅行商品開発」出演

小学館「DIME ～モバイルポイント新時代」（2011年7月19日号）掲載

宣伝会議「販促会議～リピーターの増やし方」（2011年11月号）掲載

など多数

■お申込み欄（下記に必要事項を記入し、FAXお願いいたします。折り返し参加受付のご連絡をいたします。）

「次世代CRMマーケティングセミナー～」 参加お申込用紙			
会社・団体名	フリガナ		
お名前	フリガナ		
	姓	名	
勤務先ご住所	〒 -		
部署名		勤務先TEL	
お役職		勤務先FAX	
参加予定人数	1社3名様まででお願いします。		E-Mail
どこで当セミナーをお知りになりましたか？ <input type="checkbox"/> 弊社メルマガ <input type="checkbox"/> 弊社HP <input type="checkbox"/> DNP営業からの紹介 <input type="checkbox"/> その他（ ）			

※本状により得られた個人情報はセミナーに関係するご連絡先及び謝礼や資料の発送以外での目的に使用することはありません。

※本セミナーはお席の都合上、定員となり次第、締め切りさせていただきます。あらかじめご了承くださいませ。

■お問い合わせ先（セミナーに関するお問い合わせは下記担当者までお願いいたします。）

事務局：株式会社エムズコミュニケーション
電話：03-6431-3651
URL：http://www.emscom.co.jp

担当者：葛西（カサイ） 吉川（ヨシカワ）
電話受付時間：平日10：00～18：00

お申込は03-6431-3650へFAXをお願いします。

F A X