

3月上旬開催（予定）

日経クロストrend Webinar企画

ネクストノーマルを見据えて！

アフターデジタル時代に必要な 顧客アプローチ

～CX・UX・D2C・デジタルマーケティング他～

日経 **XTREND**

日経 **ビジネス**

●企画趣旨

あらゆる活動がオンラインにつながり、もはやオフラインがなくなっていくアフターデジタルは、コロナ禍において更に拡大していこうとしています。人々の生活意識が変わり、D2C（ダイレクト・トゥ・コンシューマー）、OMO（Online Merges with Offline）などが益々浸透する中、DXによる顧客アプローチの見直しは、企業戦略にとってもより重要度を増してきてます。

そこで、このような状況を踏まえ、マーケティングDXの最前線を常に追いつける日経クロストrendでは、連載陣・アドバイザリーボード等によるUX・CXの最新事例の紹介を交え、新しい時代の顧客体験をどのように立ち上げ、危機を乗り越えていくのか徹底解説していきます。

本セミナーは、メーカー・小売りをはじめあらゆる業界のマーケティングDXを推進するキーマンに貴社サービス・ツール等を紹介する絶好の機会になります。是非、ご協賛のご検討のほどよろしくお願い申し上げます。

●開催概要

会 期： 2021年3月上旬予定
形 式： Web（オンラインセミナー）
主 催： 日経クロストrend
規 模： 全体事前登録300名想定/各セッション視聴200名想定
受講料： 無料（事前登録制）
参加対象： メーカー・小売りをはじめあらゆる業種の経営者／経営企画部門／マーケティング部門etc
告 知： 日経BP社の保有する経営者・マネジメント層のリストを中心に告知・集客

プログラム構成：

13:00 ~ 13:30	基調講演
13:35 ~ 14:05	協賛社講演①
14:10 ~ 14:40	協賛社講演②
14:45 ~ 15:15	協賛社講演③
15:20 ~ 15:55	協賛社講演④
16:00 ~ 16:30	特別講演

※プログラムは予定です。変更となる場合がございます ※本企画は2社のご協賛決定から実施いたします

●講演講師候補案（仮）



株式会社ビービット 東アジア営業責任者／エクスペリエンスデザイナー 藤井 保文 氏

1984年生まれ。東京大学大学院 情報学環・学際情報学府 修士課程修了。2011年ビービットにコンサルタントとして入社。2014年に台北支社、2017年から上海支社に勤務し、現在は現地の日系クライアントに対し、UX志向のデジタルトランスフォーメーションを支援する「エクスペリエンス・デザイン・コンサルティング」を行っている。2019年3月に「アフターデジタルーオフラインのない時代に生き残る」を出版し、世耕元経済産業大臣をはじめ各界著名人からの推薦を頂いている。2020年7月に続編「アフターデジタル2 UXと自由」も刊行し、アフターデジタル時代のUX/DXの道標を示していく。



WACUL取締役CIO（Chief Incubation Officer）／WACULテクノロジー&マーケティングラボ所長 垣内 勇威 氏

東京大学卒。ビービットから、2013年にWACUL入社。改善提案から効果検証までマーケティングのPDCAをサポートするツール「AIアナリスト」を立ち上げる。2019年に産学連携型の研究所「WACULテクノロジー&マーケティングラボ」を設立し、所長に就任。現在は研究所所長および取締役CIO（Chief Incubation Officer）として、新規事業や新機能の企画・開発およびDXコンサルティング、大企業とのPoC（概念実証）など、社内外問わず長期目線での事業開発の責任者を務める。著書に『デジタルマーケティングの定石 なぜ marketer は「成果の出ない施策」を繰り返すのか？』（日本実業出版社）。



b8ta Japan カントリーマネージャー 北川 卓司 氏

独立系PR会社、外資系IRコンサルティング会社を経て、学生時代から愛用していたカメラと写真コミュニティが縁で、WEBマーケティング担当としてロモグラフィーに入社。その後、ロモジャパンのCEOに就任する。フランスのEMLYON経営大学院でMBAを取得後、2015年にダイソンにリテールマネージャーとして入社。19年11月より現職

●ご協賛メニュー

ご協賛料金 350万円 (税別)

- ご講演枠 (30分間) を1枠ご提供 (150名程度の視聴を想定)
当日に都内会議室もしくはスタジオへお越しいただきLIVE配信を予定しております。
- 受講登録者リストをご提供いたします
(申し込み時にリスト提供の許諾を得られた方のみ、300件程度の提供を想定)
※セミナー受講申込開始後に協賛決定の場合、パーミッション文に社名を明示した時点以降の登録者のみをご提供対象となります
- 日経クロストrendにご講演レポート (記事体広告) を掲載
4月上旬~1ヶ月間の掲載
- セミナー後の個別アンケート実施 (5問まで)
- ご講演スライドと資料のダウンロード (各1点)

個人情報を提供する際の取り扱いルールについて

日経BP社では顧客情報の提供にあたり、以下の内容を遵守していただくことを前提といたします。是非、ご確認いただきますようお願い申し上げます。

1. 顧客情報の範囲

提供する顧客情報は、「氏名」「勤務先会社名」「勤務先部署名・役職名」「勤務先郵便番号」「勤務先（または自宅）住所」「勤務先（または自宅）電話番号」「勤務先（または自宅）FAX番号」「電子メールアドレス」「業種など」の登録された情報のなかで貴社が希望する項目とします。「業種など」はイベント単位で異なる場合がありますので、事前に担当者までお問い合わせください。

2. 顧客情報の提供方法

顧客情報は「日経BP社 リードジェン支援システム」を使用してご提供いたします。データの取得方法などは貴社ご担当者様宛に弊社からメールでご案内いたします。

問い合わせ先：日経BP社 リード・サポートセンター（E-mail：lgsc02@nikkeibp.co.jp）

3. 顧客情報の利用目的

提供した顧客情報は、その元となった貴社主催または協賛セミナーの内容に関連した、貴社製品／サービスのご案内に限定してご利用ください。

4. 顧客情報の利用方法

提供した顧客情報を元に、最初に顧客に連絡を取る際には、「提供した顧客情報の元となった貴社主催または協賛のイベント名」「貴社名」「貴社の連絡先」「顧客情報の変更・削除および情報提供停止の方法」を必ず明示してください。

5. 提供した顧客情報の管理責任について

提供した顧客情報は「個人情報の保護に関する法律」などに基づいて貴社の責任において管理・運用願います。万が一、事故などで顧客または貴社に損害が生じた場合、弊社では一切の責任を負いかねます。

●スケジュール・お問い合わせ先

スケジュール (予定)

1月上旬	ご協賛申込締切
1月中旬	プログラム決定、セミナー告知 集客開始 (Web)
3月上旬	セミナー開催
約2週間後	受講登録者リストご提供、開催結果報告書ご提出
4月上旬	レビュー記事広告掲載

お問い合わせ



経済メディア広告部 〒105-8308 東京都港区虎ノ門4-3-12

TEL:03-6811-8031 MAIL:nb-ad@nikkeibp.co.jp

Nikkei BP AD Web <https://www.nikkeibp.co.jp/ad/>