

2/10(水)
受付開始 12:30~

《第3回》 宮川印刷がお届けする5社コラボセミナー

参加申込受付中!!

ダイレクトマーケティング

DRM販促戦略セミナー in 大阪

昨年、218名のご参加をいただきました当セミナー。今年は会場を大阪に移し、5社のコラボレーションによる新しい情報をご提供したいと考えております。景気が低迷する中、DRMの考え方こそ、各企業さまのお役にたてることではないかと3回目の開催に至りました。何かヒントになるものを得ていただくと幸いです。尚、お申し込みは、下記申込書にご記入の上FAXしていただくか、営業担当までお申し込みください。

参加無料

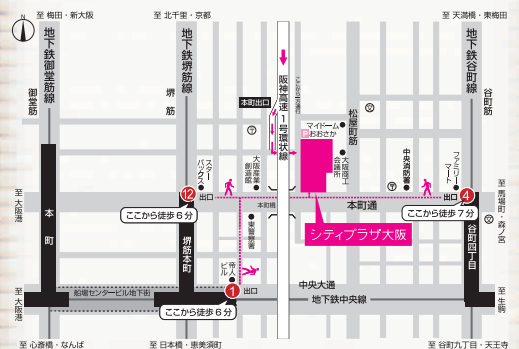
日時 平成22年2月10日(水)

●受付開始 12:30~
●セミナー講演 13:00~17:00

場所 シティプラザ大阪

TEL.06-6947-7888 FAX.06-6947-7855
〒540-0029 大阪市中央区本町橋2-31
www.cityplaza.or.jp

シティプラザ大阪へのご案内



電車をご利用のお客さま

- 地下鉄堺筋線・中央線「堺筋本町」駅①②号出口から徒歩6分
- 地下鉄谷町線・中央線「谷町四丁目」駅④号出口から徒歩7分

お車をご利用のお客さま

- 阪神高速11号線池田線→1号環状線「本町」出口を出て左折、正面。

ご来場の際は、なるべく公共交通機関をご利用ください

P 駐車場 ホテル地下駐車場(有料・180台)をご利用ください。

- 主催: 宮川印刷株式会社
- 共催: NTT情報開発株式会社 西日本支店
コニカミノルタビズコム株式会社
株式会社JPS(株式会社シーリンコミュニケーションズ)
株式会社PKBソリューション (50音順)
- 協賛: 王子製紙株式会社
日本紙パルプ商事株式会社

01
約50分

5社によるパネルディスカッション!!
コラボレーションによるワンストップサービスとは…

『お客様を見つけて育てるために』
お客様が減っていくなかで、お客様をどのようにして見つけたらよいのか。またそのお客様を育てる方法はあるのか。みんなで知恵を出し合ってみようと思います。

市場は拡大から縮小へ。お客様が減っていくなかで、お客様をどのようにして見つけたらよいのか。またそのお客様を育てる方法はあるのか。みんなで知恵を出し合ってみようと思います。
コーディネーター 宮川印刷株式会社 常務取締役 長谷川茂
パネラー 北川美代子(NTT情報開発)、深井吉毅(コニカミノルタビズコム)、
平下 治(JPS)、山本浩史(PKBソリューション)、川勝浩一(宮川印刷)

『GIS活用による“顧客の見える化”大作戦!』

~効果的な顧客獲得のご提案~

株式会社JPS 代表取締役 平下 治

02
約30分

『今すぐ無料で使えるDRM的テクニック』

~DMをベースに販促・営業に使えるポイントを集めてみました~

宮川印刷株式会社 営業部
ダイレクトメールマーケティングエキスパート 小林佳弘

03
約30分

『データベースの活用で市場拡大』

NTT情報開発株式会社 西日本支店長 第二営業部長 北川美代子

04
約30分

『不況の時代に勝つ方程式』

~顧客ロイヤリティ戦略の実践に向けて~

コニカミノルタビズコム株式会社
第3事業部 マーケティングサービス2部 部長 深井吉毅

05
約30分

『明らかになってきた!ケータイ販促を成功させるしくみ』

~お客様の獲得と囲い込みのヒントにせまる~

株式会社PKBソリューション 代表取締役 山本浩史

06
約30分

2/10(水)《第3回》DRM販促戦略セミナー
セミナー参加申込書

参加無料

下記事項にご記入の上、
FAX又は担当者までお申込ください。

宮川印刷株式会社

平成22年2月5日(金)までにご連絡ください。

貴社名	お名前
ご住所	(役職)
TEL	お名前
FAX	(役職)
	お名前
	(役職)

■お申し込み・お問い合わせは、宮川印刷株式会社(担当/小林ちあき)まで

FAX (077)534-0846

TEL (077)533-1241

e-mail info2@miyagawainsatsu.co.jp

第1回・2回DRM販促戦略セミナーの様相

GIS専門誌 **GIS NEXT** 《第28号》に掲載の記事より抜粋

印刷会社におけるGIS

宮川印刷株式会社 (本社 滋賀県)

近年の印刷会社の業務は単純に“印刷”をするということに留まりません。特に販促用の印刷物は、例えば、新聞の折り込みチラシやポスティング、DMなど、その印刷物の企画や内容、デザインは勿論のこと、その配布計画から配達までも引き受けることがあります。更には、効果分析までも一連の業務として受託することもあります。これは、正に、マーケティングそのものを引き受けることとなります。

そこで、弊社では、その強力な“助っ人”としてGISを活用することを考え、お客様に対してよりよい提案が出来ることを目指しています。

DRM (ダイレクトマーケティング) 販促戦略セミナー を開催

今年2月「宮川印刷がお届けする5社コラボセミナー」をホテルグランヴィア京都で開催しました。このセミナーは昨年1月に第1回目を開催し、好評を得て今年も実施したものです。

セミナーは、

- ①ダイレクトマーケティングを取り巻く現状
(宮川印刷株式会社・長谷川)
 - ②地図を使えばビジネスが変わる
(株式会社JPS・代表取締役 平下 治氏)
 - ③データベースの活用で市場拡大
(NTT情報開発株式会社・大阪支店長 北川美代子氏)
 - ④不況期に“顧客を味方に”
(株ジェリコ・コンサルティング・代表取締役 荒川圭基氏)
 - ⑤顧客情報分析システムの活用
(コニカミノルタビズコム(株)・マーケティングサービス部部长今西禎二氏)
- の5名の講師によって開催しました。

セミナー開催のキッカケは“新しい印刷業のあり方”

弊社の主催でこのようなセミナーを開催することになったキッカケは、一昨年の秋に荒川圭基社長が「長谷川さん、新しい印刷業の業務を知ってもらうために、一度セミナーを開催してみてもは？」と言われたことです。

そして、昨年1月に第1回DRM (ダイレクトマーケティング) 販促セミナーを京都で開催しました。

その時の内容は荒川圭基社長の「ダイレクトマーケテ

ィングの基本・技術・戦略」をメインにし、その前に新規顧客開拓のための「GISを活用したエリア戦略」(長谷川)そして「カンタン、お手軽」マス広告“タウンプラス”(郵便事業株式会社 細田照仁氏)の3部構成で開催しました。参加者は143名と想定していた以上に参加していただきました。

この時、私がGISをテーマとしたのは、「日本ではマスに対応するやり方はチラシ等で一般化しているが、ダイレクトマーケティングの考え方はまだ一般的にはあまり認知されていない。しかし、今までのようにマスオンリーでは、お客様の心を掴むことはできない。しかし、また、ダイレクトマーケティングオンリーの考え方でもなかなか仕事には結びつかない。そこで当社のお客様に少しでも説得力がある方法として、統計調査等の切り口によって市場をセグメント化し、かつ一目でわかる地図上にそのデータを落とし込んで分析できる」という理由からでした。結果的に、多くの方からこのセミナーに高い評価を頂きました。また、GISへの関心も多く寄せられたのです。



第2回の開催は218名の参加で大盛況

今年第2回目を開催するか否かについては、昨年から大変悩みました。開催するからには昨年以上の参加者を募りたい。また内容的にも昨年以上の内容にしたい。私にとってGISは、マスとダイレクトマーケティングをうまく使いこなす大変重要な道具だと思っています。そこで今回、GISに関しては、専門家の平下治氏に講演依頼をしました。5社のコラボレーション企業のご尽力にも助けられ、8都府県から218名の参加者となりました。

●プロフィール 長谷川 茂 (はせがわ しげる)

宮川印刷株式会社・常務取締役・営業部長

印刷業の新規業務開発にDRMを必須と考え、中でもGISの活用に着眼しお客様によりよいマーケティングの提案を目指している。