

オンラインLIVE配信セミナー（質疑応答対応）

吉岡マネジメントグループ 月例セミナー

日時

2025.

12/19(金)

13:30~15:00

参加費用

無料



参加をご希望の方には、別途参加IDとパスワードを事前に通知・送付いたします。
※下欄のe-mailアドレスを必ずご記入ください。

“売った後” から始まるマーケティング新メソッド 顧客が増え続ける科学

1 マーケティングの過去と現在

- デジタル／AI時代に顧客行動がどう変わったか
- 従来の「広告依存」「新規獲得オンリー」からの脱却
- なぜ「顧客が増え続ける」仕組みを科学的に考える必要があるか

講師

株式会社シンクロ
代表取締役社長

西井 敏恭 先生



2 顧客を増やし、継続させる 仕組みの構築

- 「顧客体験（Customer Experience）」の新定跡
- 「顧客価値（Customer Value）」の新定跡
- 「摩擦をなくす」「習慣化をつくる」ことで顧客が増え続ける

3 顧客獲得から 継続購入までの設計とKPI

- 「顧客獲得」の新定跡
- 「継続購入」の新定跡
- 「KPI設計」の新定跡

4 実行に移すためのロードマップ

- 実務に落とすためのフレームワーク
- 組織体制・アジャイル運用・データドリブンの仕組み化

※プログラムは変更となる場合があります。



アンケートご回答で全員に
書籍プレゼント！

「顧客が増え続ける」科学
デジタル時代のマーケティング新定跡
(著) 西井 敏恭 日経BP

2003年からドクターシーラボなどでECを中心としたマーケティング業務に従事。二度目の世界一周の旅を経て、2016年にシンクロを設立。大手企業やスタートアップのマーケティング支援、デジタル事業の構築・推進を行うほか、旅にも仕事にも使えるアイテム「HOLICCO」、ゴルフクラブブランド「NOOG」などのD2C事業や、離島での宿事業を展開。現在は、オイシックス・ラ・大地 CMT、グロースX CMO、鎌倉インテルCDO、NTTドコモ マーケティング戦略部 サービスマーケティング室 シニアマーケティングディレクターを兼任。マーケティング起点の経営を実践するため、複数企業のマーケティング責任者を兼務しながら、実務経験のアップデートを続けている。

主な著書:

『デジタルマーケティングで売上の壁を超える方法』(翔泳社)、
『サブスクリプションで売上の壁を超える方法』(翔泳社)、
『マンガでわかるデジタルマーケティング』(池田書店)

セミナーページ（QRコード）の専用フォームから送信いただくか、下記「申込書」にご記入の上、FAXにてお送りください。申込受付後、e-mailにて受講URLほかご案内を送付致します。 ※e-mail欄は必ずご記入ください。

「吉岡マネジメントグループ 月例セミナー」申込書

FAX: 011-643-5491

貴社名				業種				従業員数				
ご住所	□□□-□□□□											
					TEL					FAX		
ご出席者					役職					e-mail ※必須		

お問い合わせ



吉岡マネジメントグループ

税理士法人 日本会計グループ／株式会社 吉岡経営センター

札幌市中央区北6条西24丁目1-30

YMビル

TEL: 011-644-8988

担当: 佐藤 大祐

ご案内が不要な場合は、お手数ですが上記の記入欄にFAX番号と企業名をご記入の上、FAX送信くださいますようお願い致します。

