

報道関係各位

2018年11月8日

株式会社 SPinno

## 販促クラウド「SPinno」 11月13日(火) に 買い手に選ばれる店頭販促のあり方 に関するセミナーを開催

販促クラウドサービスを提供する株式会社 SPinno（スピーノ、代表取締役 CEO：松原秀樹、本社：東京都台東区）は、ソフトブレイン・フィールド株式会社と共同で、**リアル顧客購買データを活用した店頭販促のあり方**についてのセミナーを開催いたします。

少子高齢化で、採用難は社会課題となりつつあり、特に小売業の人不足は顕著です。キャッシュレス化や AI・ロボットの導入など効率化が進む中で、購買者とのリアルな顧客接点である店頭に再度注目が集まっています。しかし、これまで販促は、経験則に頼ったり拠点ごとに属人化したりしていくなど、データ活用や効果測定が十分できていませんでした。

今回のセミナーでは、リアル顧客購買データを有効活用した買い手に選ばれる売り場作りをご提案いたします。また、販促における、WEB メディア、デジタルマーケティング、One to One プロモーション等、新たなマーケティング手法の活用方法もご紹介いたします。

### ■ 開催概要

インスタデジタルマーケティング時代の店頭販促のあり方  
～リアル顧客購買データを活用した買い手に選ばれる売り場とは～

開催日時	11月13日(火) 16:00～17:00
定員	20名（※同業他社および個人の方のご参加はお断りさせて頂く場合がございます）
参加費	無料
開催場所	グロービス経営大学 東京校 203 教室
住所	東京都千代田区二番町 5-1 住友不動産麹町ビル （地下鉄有楽町線「麹町」駅 5 番出口／徒歩 1 分）
申し込みサイト	<a href="https://www.spinno.com/seminar/2018/1113.php">https://www.spinno.com/seminar/2018/1113.php</a>

お問い合わせ先 株式会社 SPinno(スピーノ) 広報担当:大角(おおすみ)

TEL:03-5806-5051 Mail:[info-release@spinno.co.jp](mailto:info-release@spinno.co.jp)

## ■セミナー内容

16:00~16:30 講演 (ソフトブレン・フィールド 代表取締役社長 木名瀬 博氏)

- 加速するキャッシュレス化と店頭情報のデジタルシフト
- デジタルマーケティングと店頭が連動された売り場づくりの今

リアル顧客購買データを活用した売り場づくりのこれから 国が推進しているキャッシュレス化、顧客情報のデジタル化（データバンク）についてや、顧客購買データや販促物のデータなどを活用した、顧客とつながり、選ばれる店頭での売り場づくりのこれからについてお話いただきます。

### プロフィール：ソフトブレン・フィールド 代表取締役社長 木名瀬 博氏

立教大学法学部卒業後、1988年アサヒビール株式会社へ入社。2002年アサヒビール100%出資にてスマイルサポート株式会社（現アサヒフィールドマーケティング株式会社）の設立に参画。同取締役企画部長として、約1,500名のパート契約スタッフとともに、アサヒビールの酒類量販店向け店頭営業支援業務の運営に従事。2004年アサヒビール社内独立支援制度に応募し、合格第1号事業としてスピノフベンチャーとして独立事業化。2005年ソフトブレン・フィールド株式会社を設立。同代表取締役社長に就任、現在に至る。

### 16:30~16:40 販促クラウド「SPinno」紹介（SPinno 猪飼 留美子）

通常メールや電話で行っている依頼・注文・承認、データ共有など販促に関わる業務をクラウドで一元管理することで、販促部門の業務効率化・働き方改革を実現するツール。支社や各拠点でバラバラに行っていた販促業務を、一括管理することで販促物の在庫ロス防止、ブランディングに伴うデザイン統一、コンプライアンス管理、販促費用の削減などが期待でき、消費財メーカー・流通小売・多店舗展開企業に数多く導入されている。

### プロフィール：SPinno 猪飼 留美子

通信関連企業などで、営業戦略設計や、業務効率化、プロダクト開発を幅広く経験し、その後、複数の企業で新規事業の立ち上げや、IT関連のプロジェクトマネージャーなどを行う。2016年SPinnoに入社。現在は、経営企画担当 執行役員として、経営・営業戦略の立案及び推進を担っている。

### 16:40~17:00 トークセッション

ソフトブレンフィールド 代表取締役社長 木名瀬 博氏 / SPinno 猪飼 留美子

## ■販促クラウド「SPinno」とは

<https://www.spinno.com/>

消費財メーカー・流通小売・多店舗展開企業の販促物受発注や製作に関わる業務を、クラウドで一元化するツール。

通常メールや電話で行っている、依頼・注文・承認・データ共有など販促に関わる業務を、クラウドで一元管理することで、販促部門の業務効率化・働き方改革が実現する。支社や各拠点でバラバラに行っていた販促業務を一括管理することで、販促物の在庫ロス防止、ブランディングに伴うデザインデータ統一、コンプライアンス管理、販促費用の削減などが期待できる。消費財メーカー・流通小売・多店舗展開企業・流通小売業に数多く導入されている。

(イメージ図)



## 会社概要

会社名	株式会社 SPinno (スピーノ)
所在地	〒111-0036 東京都台東区松が谷 1-3-5 JPR 上野イーストビル G1F
設立	2009年4月
代表者	代表取締役 CEO 松原 秀樹
資本金	2億958万円
Web サイト	<a href="http://www.spinno.co.jp/">http://www.spinno.co.jp/</a>

お問い合わせ先 株式会社 SPinno(スピーノ) 広報担当:大角(おおすみ)  
 TEL:03-5806-5051 Mail:[info-release@spinno.co.jp](mailto:info-release@spinno.co.jp)