

第7回 DMマーケティングプロフェッショナル研修会 開催要項

第7回DMマーケティングプロフェッショナル研修会はオンデマンド配信です。
配信期間中は会社やご自宅等どこからでも、繰り返し視聴できます。
全10講座受講後に受験いただく修了試験は、オンラインで実施します。

開催日	2021年7月15日(木)～28日(水)		※修了試験受験期間 2021年7月16日(金)～30日(金)	
開催方法	会社やご自宅のパソコン・スマートフォン等を使つてのオンデマンド配信となります。			
受講費(税込)	新規	一般 165,000円/1名 DM協会会員 115,500円/1名	1社5名様となる場合は団体割引を利用できます。(別途条件あり)	
DMマーケティング エキスパート資格を お持ちの方	一般	110,000円/1名 DM協会会員 77,000円/1名	1社あたりの 受講者数	一般 159,500円 DM協会会員 71,500円
			5～9名	104,500円 DM協会会員 66,000円
			10～29名	154,000円 DM協会会員 66,000円
			※DMMEあり…DMマーケティングエキスパート資格をお持ちの方	
受講者特典	「成功するDMの極意 全日本DM大賞年鑑2021」を進呈			
申込締切	2021年6月28日(月)	受講費支払期限	2021年7月5日(月) お申込み後、請求書を送付いたします。	
申込方法	<p>【個人の場合】 協会ホームページ(https://www.jdma.or.jp/seminar/seminar.php?id=83)の画面一番下の「個人申込」ボタンより申込フォームへ必要事項を入力し、登録ボタンをクリックしてください。</p> <p>【団体の場合】 ※窓口となる方が複数の受講者を取りまとめてお申込みになる場合 協会ホームページ(https://www.jdma.or.jp/seminar/seminar.php?id=83)の画面一番下の「団体申込」ボタンより申込フォームをダウンロードしていただき、期日までに必要事項を入力の上、事務局(dmmp@jdma.or.jp)までメールで送信してください。</p>			
修了試験 受験方法	<p>修了試験はオンライン(事前予約制)で実施します。(試験時間:60分) 全10講座を受講後に実施希望日をDMマーケティングプロフェッショナル事務局までメールでご連絡ください。 試験当日に、修了試験URLをメールでご案内いたします。</p> <p>【受験期間】 2021年7月16日(金)～30日(金) 平日:10:00～17:00 ※期間中に必ず受験をしてください。合格基準点以下の場合は追試験(有料)があります。</p>			

お申込みは
こちらから



回線トラブル等もなく、ストレスフリーの受講ができました。
見逃し配信によって聞き逃した講義や理解できなかった箇所の
復習などに活用することができました。

オンライン研修で
集中して受講できる、
ちょうど良いボリュームでした。

紙とWebの使い分けが
消費者行動の観点で語られ、
とても腑に落ちる内容でした。

デジタルとアナログの
特徴と活用法が整理され
ていて、よくわかった。

受講者の 声

▼オンラインセミナー・研修会受講上の注意

- 1) 本研修会は(株)ブイキューブの配信ツールを使用します。
パソコン、スマートフォン、タブレットからの視聴が可能です。事前に視聴環境、推奨環境の確認を行ってください。
視聴環境>> <https://ondemand.seminar.vcube.com/checker/videostream>
推奨環境>> <https://jp.vcube.com/support/seminar/requirements/>
- 2) 本研修会は「複数人での視聴」はできません。受講者本人のみ視聴いただけます。
- 3) 受講状況を確認しますので、必ずお申込み時の氏名(フルネーム)にてご参加ください。
- 4) 本研修会の録音・録画・スクリーンショットやダウンロードおよび研修会資料等の無断転用や視聴用URLの無断転載は固くお断りいたします。
万が一、これらの行為が発覚した場合、著作権および肖像権侵害で対処させていただきます。また、SNSや他ウェブサイトへの掲載も禁止します。違反行為を発見した場合、当協会は削除を要求します。
※オンラインセミナー・研修会受講に関するご注意の詳細はこちらをご確認ください。
<https://www.jdma.or.jp/upload/general/20-2020-000127.pdf>

お申込み・お問合せ



(一社)日本ダイレクトメール協会 事務局
〒104-0041 東京都中央区新富1-16-8 日本印刷会館6F

TEL 03-5541-6311
FAX 03-5541-6322 URL: <https://www.jdma.or.jp>
Email: dmmp@jdma.or.jp

第7回



DMマーケティング プロフェッショナル

2021年7月15日(木)～28日(水)

DM関連の
マネージャー・
責任者向け

これまで全国で
149名の
修了者の方々が
ご活躍中です!!



online
オンライン

研修会

DMコンサルティングスキル

企画提案 制作 実践 改善

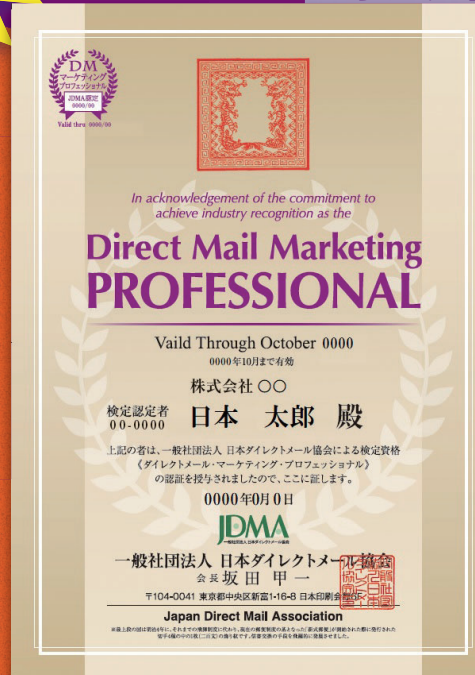
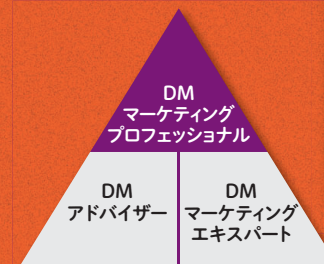
受講者特典



成功する
DMの極意
全日本DM大賞
年鑑2021
進呈!

DMマーケティングの 最上位認定

マーケティング戦略の策定
から実践・改善まで総合的
なDMコンサルティング力が
身につくワンランク上の資格
認定オンライン講座です!



上記写真はDMマーケティングプロフェッショナル認定証。認定された方のお名前と会社名がプリント
されます。また合格者に認定番号入りのロゴマークをお渡しします。名刺に入れるなどご活用ください。

最新のアドテクノロジーを武器に、
より高度なDMマーケティングの
企画・実践を可能とする国内唯一の
資格認定オンライン講座です。

経験豊富な講師陣による、より高度な研修内容
「DMマーケティングプロフェッショナル」は「DMアドバイザー」「DMマーケティング
エキスパート」の上位資格として2015年にDM協会第3の認定資格として誕生しまし
た。近年のマーケティング戦略に欠かすことのできないオムニチャネルやビッグデータ
など、アドテクノロジーのトレンドを知り、DMとデジタルツールとの役割の違いを確認
した上で、最新のDMマーケティングを実現する人材を育成します。

全10講座630分でDM実務を体系的に学べます。
3つのステップで、認定取得と実務での活用をサポートします。

step 1

オンライン講座

10講座
630分

期間中何度でも受講!

step 2

豊富な手元教材と合格者へは
認定証&ロゴマークデータをお届け

DM診断シート(非売品) + レジュメ + ロゴデータ(名刺刷りOK!)

step 3

2年間のサポートプログラム

- 資格保有者向けメルマガで調査レポート報告、最新DM事例、研究レポート等で実務をバックアップ!
- DM協会の各種イベント、セミナーの割引をご案内。
- 更新時オンライン講座の無料聴講(1コマ)。



(一社)日本ダイレクトメール協会

「DMマーケティングプロフェッショナル」研修会カリキュラム

全 **10** 講座
630分 + **60分**
 修了試験

DM マーケティング界をリードする講師陣がマーケティング戦略の実践的なノウハウを伝授します。
2021年7月15日(木)～28日(水) (配信期間中は、何度でも理解できるまで受講可能です)



フュージョン(株)
 代表取締役社長
佐々木 卓也

1
2

2000年にフュージョン入社。大手化粧品ブランド、東証一部小売業、大手ECポータル企業など、小売業・通販業・メーカーに対するCRM支援、KPI策定の為のデータ分析支援、リアル店舗・EC企業などオムニチャネル戦略支援など、幅広い知見で企業のマーケティングコンサルティングを行う傍ら、過去数百回に渡りダイレクトマーケティングに関わるセミナー・講演を積極的に行っている。2017年にはIPOをダイレクトマーケティングエージェンシーとして果たした。2020年、2021年全日本DM大賞二年連続グランプリ獲得。2010年より現職。
 ■ ANA(全米広告主協会)国際エコー賞審査委員



(株)電通
 ラジオテレビビジネスプロデュース局
 シニアプロデューサー
米村 俊明

3

複数の広告会社を経て、2004年電通入社。ダイレクトマーケティングのプロフェッショナルとしてメーカー通販・ダイレクト保険をはじめ、アフィリエイト領域のメディア選定・表現制作から、リテンション領域のデータ分析からCRM施策の実行まで、オンライン・オフライン問わず全ての領域に関与し、クライアントの事業成長支援を行う。2016年電通デジタル設立に伴い出向、CRM、デジタル運用型広告の事業部を率いたのち、2018年より電通ダイレクトマーケティング取締役・執行役員を務める。本年1月より電通に帰任し、現職。DX化の中で、ダイレクトビジネス視点からのマスメディア価値の再定義を模索中。
 ■ 全日本DM大賞審査委員



株式会社DINOS CORPORATION
 CECO(Chief e-Commerce Officer)
石川 森生

4

新卒でSBIホールディングス株式会社入社。SBIナビ(現・ナビプラス)の立ち上げに参画、営業統括の責務を担う。その後、ファッション通販サイトのマガシークにてマーケティング部門の責任者となり、サイトリニューアルやサイト改善PDCAの確立、広告CRMの最適化、海外の最先端ソリューション導入を推進。2014年1月、株式会社タイセイのWEB部門を分社化する形で株式会社TUKURUを創業。インプレブナーとして常に企業の課題解決に従事。2016年2月、株式会社ディノス・セシール(現在の商号は株式会社DINOS CORPORATION)でCECO(Chief e-Commerce Officer)に就任。既存の枠組みを超える、サステナブルなECビジネスを構築するというミッションを実践している。



(株)博報堂プロダクツ
 データビジネスデザイン事業本部
 エグゼクティブ
 データマーケティングディレクター
大木 真吾

5

2005年博報堂プロダクツ入社。2007年よりさまざまな業種の広告主に対して、プランニングから実施・効果検証までワンストップで対応。現在はマーケティングプランナーとして、「買われ方の可視化」から課題を見出し、それを根拠にした施策設計にこだわり、通販/店舗送客/CRM/EC領域を担当。セミナー登壇・取材・寄稿多数。
 ■ 2014年日経BP社より『あの夏、サバ缶はなぜ売れたのか?～仮説を行動、成果につなげるビッグデータ分析』発行



兼松経営(株)
 代表取締役
兼松 祐二

6
7
8

経営コンサルティング会社で会計をベースに中堅中小企業の経営改善支援・事業計画策定支援に取り組み、その後は印刷会社でデータ分析×DM戦略等のマーケティング支援を行う。2012年に独立し、経営とマーケティングのコンサルタントとして活動。2014年に兼松経営株式会社を設立し代表取締役を務める。実務支援のみでなく企業研修やマーケティングセミナーも年数十回実施。
 ■ 中小企業診断士 ■ ファイナンシャルプランナー(AFP)
 ■ 『3日でわかるビジネスGIS特訓ドリル』(共著)、『新DMの教科書』(有田昇・兼松祐二・椎名昌彦・吉川景博共著)、『誰も教えてくれなかった経営戦略実務バイブル』(共著)



フュージョン(株)
 アカウトリレーショングループ
 エグゼクティブマーケティングディレクター
吉川 景博

9
10

1993年東証一部大手小売業に入社。マーケティング部門にて広告全般を担当。主に顧客戦略策定、FSP開発、データ分析等、顧客データを活用したダイレクトプロモーションを実践。ROI・CPOの高い販促の実践のノウハウから、ダイレクトマーケティング戦略策定から具体的プロモーション施策を多数実践。複数企業のマーケティング戦略立案、営業支援顧問などを請け負う。全国でセミナーを幅広く展開。全日本DM大賞多数入賞実績有り。
 ■ 米DMA公認ダイレクトマーケティングプロフェッショナル
 ■ 一般社団法人日本ダイレクトメール協会ダイレクトマーケティング委員長
 ■ 『新DMの教科書』(有田昇・兼松祐二・椎名昌彦・吉川景博共著)
 ■ 全日本DM大賞 二次審査委員

1

50分

テクノロジー進化の中のダイレクトマーケティング戦略とは ①

紙DMの役割変化、紙DM市場が活性化する7つの理由

- 急激に進化するテクノロジーとダイレクトマーケティング戦略の重要性
- テクノロジー進化の中での紙のダイレクトメールの役割変化

2

50分

テクノロジー進化の中のダイレクトマーケティング戦略とは ②

紙DMの役割変化、紙DM市場が活性化する7つの理由

- ダイレクトメール市場の構造変化と活性化する7つの理由

3

90分

通販ビジネスとDM

実践的CRMの方法

- 顧客データ分析に基づく戦略立案
- アプローチ手法の選択と戦術シナリオ設計
- 勝ちクリエイティブの作法
- デジタル時代に紙を使う意義

4

90分

デジタルマーケターから見るDMの強みと活用方法

テクノロジーで紙は進化する

- デジタルマーケティングの潮流
- デジタル畑のマーケターから見たDMの強み
- デジタル技術を活用したDM手法

5

70分

デジタル×アナログの融合は何に効くのか? デジタル時代の「こころ、動かす」コミュニケーションを考察する

デジタルに閉じることなく、DMを組み合わせるべき理由を明らかに

- デジタル課題を解決するのはアナログ!?
- デジ×アナ施策設計手法を整理
- 最新事例のご紹介

6

60分

DMコンサルティングメソッド ①

コンサルタントになるための要件を理解する

- コンサルティングを理解する
- コンサルタントに必要な要件(知識力・数値化力・状況判断力等)

7

60分

DMコンサルティングメソッド ②

DMコンサルタントになるためのメソッドを身に付ける

- DMコンサルティングメソッド
- コンサルティング演習問題

8

60分

顧客分析で価値を出すためには

DM提案に必須な顧客分析を身に付ける

- DM提案時に使うデータ種類と分析手法
- 事例の紹介・演習問題

【DMマーケティングプロフェッショナル研修全体まとめ】

9

50分

事例から学ぶ、CRM戦略を実践する6つのポイント ①

DM実践事例から見る成功戦略

- 顧客の購買動向分析から課題を抽出～施策立案
- 顧客動向に基づいて目標設定～売上構造に基づくKPIの策定

10

50分

事例から学ぶ、CRM戦略を実践する6つのポイント ②

DM実践事例から見る成功戦略

- 顧客別に施策を設計～顧客ステージに合わせた施策の実施
- 効果検証結果から予算配分や年間計画の見直し

※講師名は敬称略。※都合により、講師ならびに講演内容に変更が生じる場合があります。予めご了承ください。

修了試験

■ オンライン(事前予約制)で実施します。(試験時間:60分) ■ 全10講座を受講終了後に試験実施希望日をDMマーケティングプロフェッショナル事務局までメール(dmmp@jdma.or.jp)でご連絡ください。
 [試験期間] 7月16日(金)～30日(金) 平日10:00～17:00 ※合格基準点以下の場合は追試験(有料)があります。