



最新・詳細 <http://www.page.jagat.or.jp>

		2月3日 (水)	2月4日 (木)	2月5日 (金)
10:00 ～ 12:00	基調講演 1	マーケティングオートメーションと印刷ビジネスの未来 マーケティングの対象がマスからOne to oneに移ろうとしている。このような変化の中で、印刷ビジネスがどのように変化し、MA 等と結びつかねばならないか？日本を代表するマーケティングオートメーションのコンサルタントである庭山氏を交えて印刷ビジネスの未来を議論する。	経営シンポジウム 印刷メディアのニッチ戦略 JAGAT大会2015で好評を博した早稲田大学ビジネススクールの山田英夫教授が再登壇し、自社ビジネスに置きかえたニッチ戦略、混迷の時代の印刷経営のあり方、経営者のマインドチェンジとスキルセットなど、新たな時代に勝ち残るための「変化・変革」を会場の皆さんとともにディスカッションする。	紙メディアの特性と優位性、その科学的表現の可能性 印刷メディアの良さを「肌触り」などの感性的表現でなく、科学的に表現するにはどうすれば良いか。その研究はどこまで進んでいるか。紙メディアに関わる人が知っておくべき知識とは。メディアニュートラルの視点から、電子メディアと比べた特性及び、電子メディアとの適切な使い分けを学術的に考える。
		印刷ビジネスを変える BtoB印刷発注サイト <ITとWeb to printで業務フロー改善やBPOを実現> 印刷発注者にとって、発注業務は原稿の収集から事務手続き、校正、納品管理など煩雑で人手がかかるという課題がある。Web to printやITによって印刷発注を効率化するサービスや仕組みを取り上げる。	次世代DTPと出版支援サービス <実用化が進むWeb版の日本語組版レイアウト・電子出版・印刷サービス> 現在のDTP システムは印刷製作に特化し、電子書籍などの再利用には適さない。コンテンツの共有や電子での再利用が容易で、印刷も可能な次世代DTPと出版支援サービスを取り上げる。	本格化するオンデマンド・少部数出版 <大手出版社がリードするデジタル印刷・オンデマンド出版> デジタル印刷・製本技術が進化した。少部数出版やブックオフワンによって、品切れ問題を解決し、在庫レスの低リスク出版も可能になる。オンデマンドによる新たな出版市場の実現を議論する。
		メディアと生活者の関係により変化するビジネスモデル 購買行動の主役が、メーカーから消費者＝生活者に移行している。その変化を知ることはニーズを把握することであり、生活者のメディア接触などからビジネストレンドと価値あるコンテンツの活用方法を考察する。	勝ち残るネット通販のコミュニケーション戦略～今後のECの方向性を考える オンラインでモノを売るのが当たり前になった今、伸びているECは独自のコミュニケーション戦略を持ち、メディアを活用している。本セッションでは生き残るためのマーケット視点、メディア戦略などを議論する。	進化するメディアとコンテンツの届け方 マーケティング・コミュニケーションが変化している。マネタイズの問題、広告、出版におけるメディアビジネスの今後を議論し、生き残るメディア、消えるメディア、新しく生まれるメディアについて考察する。
13:00 ～ 15:00	CM1	ビジネスに活かすスマホ動画 動画ファッションアプリのC CHANNEL、旅行会社のH.I.S.の事例などを紹介。制作、プラットフォーム、クライアントの立場から、動画、特にスマートフォンユーザーをターゲットにした動画をビジネスに活かすために重要なことはなにかを議論する。	印刷会社と地域活性ビジネス①～インバウンドとニューツーリズム～ <期待感が増すインバウンド・ニューツーリズムの先行事例にヒントを得る> 訪日客数2000万人を目前に控え盛り上がるインバウンド市場。最近では個人旅行者が増加、国内旅行者に注目される「ニューツーリズム」への参加も目立つ。変化するトレンドを掴み、印刷会社の関わり方と可能性を探る。	再評価、新展開の進むDM最新事情 <データ分析、CRM、ターゲティング、パリアブル印刷の可能性を探る> 広告キャンペーンの主流がクロスメディア型にシフトする中、行動喚起に強いDMは起点として、またビッグデータ活用の出口メディアとして、再注目されている。パリアブル印刷の新たな活用可能性などを模索する。
		最新動画制作と印刷ビジネス <印刷会社の動画ビジネスの始め方> スマホの普及により動画広告・配信のニーズが急拡大している。印刷会社には印刷メディアとの連携という優位性があり、差別化が可能である。印刷から動画、動画から印刷受注への展開を議論する。	電子コミック革命 <電子コミックの現状と表現手法、紙媒体との差別化、新人育成、将来のコミック環境> 電子コミックの市場が急成長している。無料のため読みサービスやアプリ型コミック雑誌、無料コミック配信アプリなど新たな手法が登場している。今後の電子書籍の先行指標でもある電子コミックを取り上げる。	デジタル印刷の先端事例 <クライアントのマーケティング活動と連携したデジタル印刷ビジネス> くじやクーポンによるイベント参加者ログの収集、優良顧客へのDM送付、サンプルパッケージによるテストマーケティングなど、デジタル印刷によって顧客企業のマーケティング戦略との連携を実現したビジネスモデルを取り上げる。
		顧客視点からのオムニチャネル戦略～顧客満足度向上を見据えたネットと店舗の融合施策～ 顧客とのコミュニケーションを通じて店舗への送客を積極的に進める、両社のオムニチャネル成功事例をそれぞれ紹介。後半は、事業の陣頭指揮を執る2人が顧客視点からオムニチャネルの本質や取り組み、“勝負力”について本音で語り合う。	マスメディアの新たな挑戦 スマホシフトが進む中、新聞、雑誌、ラジオなどのマスメディアは生活者との接点を増やす取り組みを始めている。日経新聞電子版、ラジオ (radiko.jp)、集英社のデジタルコンテンツ活用の事例を通じて、マスメディアにおけるコンテンツビジネスの新たな可能性を考察する。	デジタルマーケティング・コミュニケーションを読み解く 最新のデジタルマーケティングへの取り組み事例と課題を取り上げる。オムニチャネルやマーケティングオートメーションなどキーワードを解説しながら生活者の消費行動と企業のマーケティング、販売促進の戦略を探る。
15:45 ～ 17:45	CM2	ソーシャルメディアの成功事例 Facebook運用で成果を上げている高級旅館・ホテル予約サイトのrelux、多くの企業でソーシャルメディア活用支援を手掛けるトライバルメディアの取り組みなどから、売上げに結び付けるための活用ポイントを探る。	印刷会社と地域活性ビジネス②～地域情報の収集、シティプロモーション～ 地域情報の収集を通して隠れた魅力を発掘・ストーリー化し、アナログ×デジタル×リアルな「場」で、地域PRに奏功する事例が増えている。3者の事例から、地域情報を活用した地域ブランディング、シティプロモーションの効果的な手法を考察する。	2016年の情報メディアと印刷市場展望 印刷ビジネスは我が国の経済と産業、情報メディア、広告市場の影響を受けて動く。来る2016年の印刷ビジネスに影響を及ぼす材料には何があるか。下げ止まり指標の増えてきたと言われる印刷市場について、2015年を総括、2016年を予測する。

お申込み FAX (03)3384-3216 <http://www.page.jagat.or.jp>

下記ご記入の上、FAXにてお申し込みください。お申込み後、参加証と請求書をお送りいたします。申し込み後のキャンセル・変更はお受けできませんのでご了承ください。

複数で申し込むとオトクに受講いただけます！

氏名 _____
 会社名 _____
 部署/役職 _____
 所在地 〒 _____
 TEL _____
 FAX _____
 E-mail _____

セッション数ごとの料金表 (税込)			
申込数	参加費	申込数	参加費
1セッション	16,200円	4セッション	51,840円
2セッション	30,240円	5セッション	59,400円
3セッション	42,120円	6セッション	64,800円

【事前申込み締め切りは2016年2月1日(月)】

問合せ 申込み・振込み TEL: 03-5385-7185
 内容について TEL: 03-3384-3113

- 参加費：1セッション (事前割引) …16,200円
- 参加費：1セッション (当日申込) …17,000円
- 受講したいセッション番号に○をしてください。

お申込み 計 セッション

【個人情報の取り扱いについて】 ご記入いただいた情報は、本イベントの運用で利用するほか、JAGATから事業案内(セミナー・通信教育・書籍・イベント)などの送付に使用することがございます。希望されない方はチェックをお願いいたします。 JAGATからの案内を希望しない