

デジタル戦略の実践・導入セミナー

～3つのアプローチで事業戦略へデジタルを組み入れる～

なぜ社内のデジタル戦略が進まないか

デジタルテクノロジーの革新による第4次産業革命の到来により、戦略的なビジネスモデルの変革・構築が企業経営にとって喫緊の課題となっています。

競争環境においてIT業界と非IT業界という産業の区別が意味をなさなくなり、全ての企業においてデジタルテクノロジーによる新たなユーザ体験の創出やデジタル人材の育成、データ分析によるオペレーションの生産性向上に取り組むことが必要不可欠です。

このような事業環境においてトップの指示により多くの企業でデジタル戦略がとられていますが、当初期待していたとおりの成果を上げることができていないとの声もあります。

事業戦略へデジタルを組み入れるためには、社内のIT部門が推進するだけでなく、全社での事業戦略の再構築、デジタル部門（もしくはプロジェクト）の設置、人材育成、Webの開発・運用まで、一貫通貫のデジタル戦略が不可欠です。成果に結びつく3つのアプローチをご紹介します。

対象者：

下記の課題をお持ちの事業担当者・責任者等

- ・社内のデジタル化を進めたいが、何から始めて良いかわからない
- ・経営課題の解決にデータを活用したいが何を準備すればよいかわからない。
- ・ホームページを改定、SNSを開始してみたが、売上拡大に繋がらない。
- ・社内にデジタル人材を育成したいが何を学ばせてよいかわからない

本セミナーの特徴（3つのアプローチ）

デジタル戦略とは何か、という基本的な知識習得に加え、事業戦略へデジタルを組み入れる3つのアプローチを社内外のコンサルタントとして数多くの案件について実践・導入をリードした経験のあるコンサルタントが紹介をします。

「①データの利活用」

「②コンテンツマーケティングの実践」

「③デジタル人材の育成」

開催概要

日時：2021年6月25日（金）14時～16時

※16時からの個別相談会は事前予約制となります。ご希望の方は申込備考欄にご希望の旨、記載下さい。

参加費：無料

対象：デジタル戦略推進担当者・事業責任者

定員：100名 ※定員に達し次第、締め切りとさせていただきます

会場：オンライン（ZOOM）

講師：日本生産性本部経営コンサルタント 中小企業診断士 長島 三氣生

セミナー概要

参加者の学習効果

14:00～(開始)

1. デジタル戦略とは何か

- デジタル技術によるビジネスモデルの変革
- デジタル時代の顧客価値の創造
- 顧客価値を創造するための戦略キャンバスとERRCグリッド

2. 戦略導入の3アプローチ

(1) データの利活用

- 顧客情報×購買情報 → 需要予測/客単価向上
- 販売情報×在庫情報 → 在庫削減
- 社員情報×人事評価 → 採用と育成の指針
- データドリブンな意思決定 → 組織風土の醸成

(2) コンテンツマーケティングの実践

- コンテンツマーケティングとは何か
- ファンベースマーケティングの導入
- オウンドメディアとランディングページの活用
- Web/EC/SNSの特性を活かしたコンテンツ発信

(3) デジタル人材の育成

- 戦略や経営にデジタルを組み入れられる人材
→ 「経営」×「実務」×「デジタル」の知見
- デジタル人材に求められる要素を分解する
 - 「Web・ECマーケティング」
 - 「IT技術」
 - 「データ分析/データドリブン思考」

16:00 (終了)

16:00～

3. 個別相談 (希望者)

- 貴社事業のデジタル化について個別にご相談させていただきます。

IT = 業務効率ツールという守りのIT戦略ではなく、戦略や経営にデジタルを組み入れる攻めのデジタル戦略が学べます。

攻めのデジタル戦略の最大の特徴は、限界費用がゼロに近い状態で顧客とのコミュニケーション（絆）を深められることです。その際に、データの利活用、コンテンツマーケティングの実践、デジタル人材の育成を戦略的に進めていく必要があります。

本セミナーではデジタル戦略導入のポイントを学びます。あわせて、コンテンツマーケティングの重要な要素である、「ファンベースマーケティング（商品やサービスで顧客から選ばれるのではなく、あなたの会社から商品やサービスを購入したいと思わせる）」の発想が身につきます。

担当講師 長島 三氣生 (社外デジタル戦略参謀)



早稲田大学商学部卒業、在学中に米国アリゾナ大学に留学。欧州ESADEビジネススクール経営学修士(MBA)、Amazon Japanで社内コンサルタントを経験。京セラ、Huawei Japanにて携帯電話・スマートフォンの商品企画及び販売促進従事。2011年から当時世界最大級のグローバルIT系メディアの日本法人立ち上げに参画。日本市場の経営企画、事業開発、デジタルマーケティング、デジタル広告営業の責任者として日本参入3年目に月間1,200万PVのメディアに成長させ、事業の黒字化に成功。同社を退職後、インターネットビジネスを中心としたデジタル戦略コンサルタント、研修講師、オンラインメディアへの執筆を中心に活動。日本生産性本部経営コンサルタント、経済産業大臣登録 中小企業診断士、TAC中小企業診断士講座講師及び「経営情報システム」科目責任者、統計検定 2級取得 (PBT & CBT)。

【個人情報の取り扱いについて】

公益財団法人日本生産性本部では、皆様の個人情報を以下のように取扱います。お申込者とご参加者が異なる場合は、ご参加者の同意もいただいた上で、お申込ください。同意いただけない場合は、適切なサービスを受けられない場合がございます。同意いただいた後でも個別に不同意の表明をすることが可能です。

①利用目的：・本セミナーに関する資料作成、連絡、事前資料等の配布、開催当日での使用/・イベント・セミナーの開催情報のご案内②特にお申し出がない限り通常業務の必要な範囲（講師またはセミナー参加者への参加者名簿の配布）において第三者に提供することがあります。③本セミナーの事業運営、開催当日の受付、次回の案内状送付のため、業務の一部を委託しております。④今回取得する個人情報について、開示、訂正、削除、利用停止等を求めることが可能です。以下までご連絡ください。

公益財団法人日本生産性本部 コンサルティング部 経営開発センター 経営幹部向け研修事務局：03-3511-4030
公益財団法人日本生産性本部個人情報保護管理者 総務部長

お問い合わせ先

公益財団法人 日本生産性本部
コンサルティング部経営開発センター
〒102-8643
東京都千代田区平河町2-13-12
TEL：03-3511-4030・4031
FAX：03-3511-4056
E-mail：seminer-executive@jpc-net.jp

JPC セミナー

