



2020年（令和2年）8月11日

報道各位

大広×インテグレート共催で
ニューノーマル時代に『顧客』と繋がるマーケティングを考える
オンラインセミナー開催！
ニューノーマル時代に生き残るファンマーケティングとは？

株式会社大広（代表取締役社長：落合 寛司）（以下、大広）と株式会社インテグレート（代表取締役 CEO：藤田 康人）（以下、インテグレート）はこの度、「ニューノーマル時代に生き残るファンマーケティング」に関するオンラインセミナーを共催開催いたします。

さまざまな価値観が変容している今、企業と消費者・顧客との関係性も変わりつつあります。

日常生活様式も大きく変化しているこの時代に、いかに『顧客』と接点を持ち、信頼関係を築いていくのか。本セミナーでは、これからの時代に必要とされ、愛されるブランドや商品・サービスを創っていくために必要な『顧客』との関わり方などをさまざまな角度から実践的にご紹介いたします。

また本セミナーはニューノーマル時代の「顧客の価値変化」を見据え、第1部ではインテグレート藤田氏による新たな『顧客』を呼ぶアプローチ、第2部では弊社 大地によるブランドから『顧客』への新たなアプローチ、第3部ではゲストに人気インスタグラマーの美波さおり氏をお迎えし、弊社 林との新たなファンマーケティングについての対談を3部構成で実施いたします。

【セミナー概要】

タイトル：『どうすれば、愛されるの？ ニューノーマル時代に顧客と繋がる、これからのマーケティングを考える』

- 16:30～17:00 第1部：新しい顧客を呼ぶ「斜めずらし」のアプローチ
株式会社インテグレート 代表取締役 CEO 藤田康人氏
- 17:00～17:30 第2部：これからのブランドは、顧客に裏を見せる
株式会社大広 顧客価値開発本部 本部長 大地伸和
- 17:30～18:00 第3部：愛され方もデジタルトランスフォーメーション
株式会社大広 顧客価値開発本部 東京顧客獲得局 林祥司
ゲスト：インスタグラマー 美波さおり氏

【開催概要】

- ・日程：2020年8月19日（水）16:30～18:00
- ・参加費：無料
- ・方法：オンラインによるウェビナー形式にて開催
※お申し込みフォームより、事前のお申し込みが必要です。
※オンライン参加の詳細については、参加登録後、前日に事務局よりご案内いたします。
詳細お申し込みはこちら：

https://form.k3r.jp/itgr/itgseminar200819?utm_source=itg_press&utm_medium=email&utm_campaign=mag200806

- ・お申込締切：2020年8月17日（月）23:59

【登壇者プロフィール】



株式会社インテグレート 代表取締役 CEO 藤田康人（ふじた やすと）氏

味の素株式会社を経て、ザイロフィンファーマーイースト社(現ダニスコジャパン)の設立に参画。キシリトール・ブームを仕掛け製品市場をゼロから 2000 億円規模へと成長させた。

2007 年 5 月、IMC(統合型マーケティング)プランニングを実践する、マーケティングエージェンシー 株式会社インテグレートを設立。

著書に『ヒットを育てる！食品の機能性マーケティング』（日経 BP 社）、『カスタマーセントリック思考』（宣伝会議）、『99.9%成功するしかけ』（かんき出版)など。



美波さおり（みなみ さおり）氏

ECC アーティスト専門学校で美容技術理論等の講師をしながら 20 歳で起業。エステ、ネイルサロン、美容スクール、カフェ、ゴルフ場マッサージ店経営、メディア PR・開業・経営コンサル、協会運営などを経験。2017 年 一般社団法人 IEA 国際アイデザイン協会設立。3 年で、Instagram 集客で 150 校の認定校、600 店の技術導入をきっかけに、全国で Instagram のスクールを開講。

延べ 1000 人以上が受講。

2018 年 個人の Instagram は 2 年半で 47000 人フォロワー。インフルエンサーとして年間 PR 実績 100 社以上。



株式会社大広 執行役員 顧客価値開発本部 本部長 大地 伸和（おおち のぶかず）

株式会社 大広に 1990 年入社。大広の CTO (Chief Technology Officer)。広告業界で、いち早くデジタルテクノロジーに注目。

アドテクだけでなく、あらゆるテクノロジー領域を応用したサービス開発を推進。CES をはじめ、ミラノ・サローネ、メゾン・ド・オブジェ、アルスエレクトロニカなど、テクノロジーに関連する世界中の見本市やフェスティバルを数多く視察し、新たなビジネス創出に挑み続ける。

デジタル・テクノロジー業界のさまざまな著名人とも親交が深い。



株式会社大広 顧客価値開発本部東京顧客獲得局 小澤チーム 林 祥司（はやし しょうじ）

上智大学経済学部卒業。2014 年に大広入社。

コピーライティング、プランニング、web コンテンツから PR 領域まで、「顧客視点から」コミュニケーション施策を数多く実施。

手段/手法を問わず、顧客づくりからファン化までのストーリーを設計する。

<セミナー内容に関するお問い合わせ先>

セミナー事務局（株式会社大広）

Mail : fan-mk@daiko.co.jp