



2025 年(令和 7 年)6 月 24 日

顧客と“つながる”ことが当たり前時代に マーケティングはどう変わるべきか？

【宣伝会議マーケティングサミット 2025 アンコールウェビナー】

2025 年 7 月 10 日(木)17:00 より開催

株式会社大広(本社:東京都港区、代表取締役社長:泉恭雄、以下「大広」)は、顧客と“つながる”ことが当たり前時代にマーケティングはどう変わるべきか？について、最前線で活躍する弊社マーケティングディレクターが、重点的に解説するウェビナーを開催いたします。

【お申し込みはこちら:<https://cocamp.daiko.co.jp/webinar/20250710-ddm-form>】



人口減少や市場の成熟、ライフスタイルの多様化など、様々な要因でマーケティングが難しくなっています。従来の手法が通用しない中で、成功のカギは「顧客との関係性」です。顧客と直接つながる時代だからこそ、良好な関係を築くことがビジネスの成否に影響します。

大広は、ダイレクトビジネスの経験を活かし、企業と顧客が直接つながるビジネス全てに適用できる「ダイレクトドリブン・マーケティング」を提案します。

“新しい顧客”と“推し顧客”を創造し続け、事業成長を促進する、新たなプランニング WAY です。

どのように“推し顧客”を育て、事業を成長させるのか、ケーススタディを交えてご紹介します。(本ウェビナーは「宣伝会議マーケティングサミット 2025 夏」の講演内容を再現した、アンコールウェビナーです)



【こんな方におススメ】

- ・新規顧客の獲得効率低下に悩む事業者さま
- ・CRM 施策の継続的な実施に悩みを抱える事業者さま
- ・LTV 向上の課題を持つ事業者さま

店販・通販など業種を問わず、マーケティングご担当者さまに「顧客とつながるマーケティング」の価値を提供いたします。

【セミナー概要】

■開催場所: オンライン(開催前日までにウェビナーURL をメールでお送りします)

■開催日時: 2025 年 7 月 10 日(木)17:00-17:40 開催

■お申し込み方法: 事前登録制

▼お申し込みはこちら▼

[【https://cocamp.daiko.co.jp/webinar/20250710-ddm-form】](https://cocamp.daiko.co.jp/webinar/20250710-ddm-form)

【プログラム(40 分)】

1. 新たなプランニング WAY「ダイレクトドリブン・マーケティング」とは
2. ”推し顧客”を生み出す「感動 CX」のケーススタディ
3. お知らせ

【登壇者】



中間 陽介

(株)大広 ストラテジックプランニング局 マーケティングディレクター
2005 年大広入社。主にヘルスケア・食品業界の CRM プランニング担当として既存顧客への継続促進・離脱復活・クロスセル促進・ロイヤルティ向上戦略立案を支援。顧客理解・分析を主軸に、CRM のみならず事業戦略・新規顧客獲得戦略設計にも携わる。【その他の活動】博報堂「100 年生活者研究所」研究員



大谷 拓

(株)大広 ストラテジックプランニング局 マーケティングディレクター
2013 年大広入社。ストラテジックプランナーとして D2C 企業を中心にマーケティング戦略立案を支援。ヘルスケア・ビューティ・飲料業界を中心に担当し、広告戦略・顧客育成戦略から新規事業開発まで幅広く手掛ける。大広フェムテック・フェムケアラボ共同起案者。2023 年 ACC マーケティング・エフェクティブネス部門 ブロンズ 他