

平成 27 年 8 月 5 日
株式会社アイレップ
東証第二部（証券コード：2132）

Web 担当者必見！アイレップが潜在層を顕在化させる
コンテンツマーケティング戦略と GAP アナリティクスツール活用事例を一挙解説
「潜在層にアプローチする Web マーケティング事例紹介セミナー」
9 月 4 日（金）東京・赤坂にて開催（無料/定員制）

株式会社アイレップ（本社：東京都千代田区、代表取締役社長 CEO：紺野俊介、以下アイレップ）は、Web マーケティングご担当者様を対象に、「潜在層にアプローチする Web マーケティング事例紹介セミナー」を 9 月 4 日（金）に東京で開催いたします。スピーカーは、日本の SEO の第一人者であるアイレップ SEM 総合研究所 所長 渡辺隆広と、クライアント企業の集客・コンテンツ課題に向きあうアナリティクス・コンサルティングとして抱負な実績を持つアイレップ第 2 ソリューション統括本部 アナリスト 生嶋友貴が務めます。

お申込みはこちら

<http://www.irep.co.jp/press/release/2015/20150805.html>

【セミナー開催の背景】

昨今、商品やサービスのことを知らない潜在層に対するアプローチ手法として、コンテンツマーケティングが注目を集めています。それに伴い、ユーザーとの継続的なコミュニケーションを通じ、商品やサービス理解を深めてアクションを起こしてもらうためのコンテンツが重要であり、そうしたマーケティング活動こそが中長期的に安定した SEO 施策につながるという認識も高まってきています。品質の高い最適なコンテンツを継続的に発信していくことで、潜在するユーザーをファンへと引き上げ、さらには新規顧客の開拓へと繋げることが可能です。そこで本セミナーでは、第 1 部で、どのような施策や考え方でコンテンツマーケティングに取り組みば潜在層を囲い込み、顕在化させ成果に結びつけられるのか、検索やソーシャルメディアを活用した効果的なコンテンツマーケティング施策のノウハウについて、事例を交えながら徹底解説してまいります。

一方、コンテンツに留まらず、ユーザーとの接点を最適化していくためには、アクチュアルデータを分析・統合し、未知のユーザーを浮き彫りにしていくことが必須です。そのためには、オンライン行動データ、オフラインの顧客データ、広告媒体が持つデモグラデータなど、さまざまなデータを統合できる環境を整え、大量のパーソナライズデータを分析・活用していくことが求められています。特に最近では、Google BigQuery（Google が提供するオンラインのビッグデータソリューション）をハブとした Google アナリティクス プレミアム（以下 GAP）の連携機能によって、オフラインデータとの統合、分析・活用も可能な時代となりました。そこで第 2 部では、GAP のオンライン行動データ、その他のオフラインデータを活用した潜在層獲得までの ROI の可視化、またその実践的なアプローチ手法について、わかりやすく解説しながら事例を紹介してまいります。企業の Web マーケティング担当者様、必見のセミナーです。

潜在層にアプローチする Web マーケティング事例紹介セミナー概要

講演内容

- ・どんなコンテンツが SEO に有効？
- ・コンテンツの配信・拡散とその最適化
- ・潜在層掘り起しのための SEO・コンテンツ戦略術
- ・コンテンツマーケティング運用事例
- ・検索・ソーシャル&コンテンツの役割の可視化と KPI 設計
- ・オーディエンスターゲティング×Web 解析データ施策
- ・担当者が知っておくべき GAP 活用法
- ・潜在層のセグメント定義と顕在化までのコミュニケーションプラン
- ・評価軸と評価指標の選び方
- ・GAP ×DCM×BigQuery 活用事例
- ・オフライン購買データを加味したアトリビューション事例

*最新情報をお届けするために、上記内容は一部変更となる場合があります

講演者

■株式会社アイレップ SEM 総合研究所 所長 渡辺隆広

日本の SEO 黎明期である 1997 年より SEO サービスを開始。2002 年に会社設立(株式会社イー・プロモート)後、2005 年 4 月より株式会社アイレップにて SEM 総合研究所 所長を務める。アイレップの SEO サービスを監修する他、日米欧の検索業界の市場調査、サーチマーケティング関連のソリューション開発、検索エンジン企業等への事業展開アドバイスなども行う。SEO 分野での第一人者として多くの執筆・講演活動で活躍中。主な著書に「検索にガンガンヒットさせる SEO の教科書」(翔泳社刊)等。また、専門誌・サイトで多数の連載記事を担当し、その高い専門性で人気を博している。

■株式会社アイレップ 第 2 ソリューション統括本部 アナリスト 生嶋友貴

コンサルティングから設計、構築、運用までを手がける Web 制作会社で、ユーザビリティテストや Web 解析を根拠にした Web サイト改善に従事。その後、フリーの Web 解析アナリストを経てアイレップに入社。現在は Adobe Analytics や Google アナリティクスを主に取扱い、クライアント企業の集客・コンテンツ課題に向きあうアナリティクス・コンサルティングに取り組む。主なコラムの執筆に「IoT 時代に向けたデジタルマーケティングのデータ活用法」(IT Leadres/インプレス)等。

セミナースケジュール

【 14 : 00-14 : 50 】 第 1 部 「SEO×コンテンツマーケティング戦略と事例紹介」

(講演:株式会社アイレップ SEM 総合研究所 所長 渡辺隆広)

【 15 : 00-15 : 50 】 第 2 部 「GAP ×DCM×BigQuery 活用事例」

(講演:株式会社アイレップ 第 2 ソリューション統括本部 アナリスト 生嶋友貴)

【 15 : 50-16 : 00 】 質疑応答

セミナー申込要領

参加費 : 無料

お申込 : 専用フォームよりお申し込みください

締切 : 東京 : 2015 年 8 月 31 日 (月) 17 : 00

*ネット広告代理店、SEO サービス会社、Web 制作会社等、同業他社の方の参加はお断りいたします

お申込みはこちら

<http://www.irep.co.jp/press/release/2015/20150805.html>

日程・会場

■会場

日時：2015年9月4日(金) 14:00-16:00 (13:30 受付開始)
会場：TKP 赤坂駅カンファレンスセンター
(東京都港区赤坂 2-14-27 国際新赤坂ビル東館 14 階)
会場地図はこちら <http://tkpakasaka-cc.net/access/>
定員：80名 (応募数多数の場合は抽選とさせていただきます)

以上

■株式会社アイレップ について

アイレップは広告主のマーケティングを最適化する「デジタルマーケティングエージェンシー」です。デジタル領域における、リスティング広告、運用型ディスプレイ広告、SEO (検索エンジン最適化)、SMO (ソーシャルメディア最適化)、Web 解析、LPO (ランディングページ最適化) まで、多様化する広告手法やデバイスに対応した質の高い専門サービスをワンストップで提供し、企業価値の向上に努めてまいります。

—— 会社概要 ——

【社名】：株式会社アイレップ

【所在地】：東京都千代田区永田町 2 丁目 11 番 1 号 山王パークタワー7F

【URL】：<http://www.irep.co.jp/>

【代表者】：紺野俊介

【設立年月】：1997 年 11 月

【資本金】：5 億 5,014 万円 (2014 年 9 月末現在)

【事業内容】：

◆デジタルマーケティング領域

- ・SEM サービス (PC/モバイル/スマートデバイス)
- ・運用型ディスプレイ広告
- ・ソーシャルメディアマーケティング
- ・アフェリエイトマーケティング
- ・インターネット広告

◆デジタルメディア領域

住宅展示場サイト (総合住宅展示場) <http://www.jutakutenjijo.com/>

【記事転載・引用等に関するお問い合わせ先】

●株式会社アイレップ

TEL：03-3596-8050 FAX：03-3596-8145

【報道関係お問合せ先】 広報担当 小泉 E-MAIL: pr@irep.co.jp

【弊社サービス内容に関するお問合せ先】 E-MAIL: contact@irep.co.jp