

報道関係各位

2024年12月9日  
株式会社クロス・マーケティング

## 「勝ちパターン」の定義がカギ！ N1起点でのCRM顧客分析実践講座

2024年12月18日（水）14時～15時 無料オンラインセミナー

株式会社クロス・マーケティング（本社：東京都新宿区 代表取締役社長兼CEO：五十嵐 幹、以下当社）は、12月18日（水）にセミナーを開催いたします。

詳細・お申込みはこちら <https://www.cross-m.co.jp/news/seminar/20241218/>



The banner features a blue background with a network diagram and a bar chart. On the left is a portrait of Miki Fujii (株式会社クロス・マーケティング) and on the right is a portrait of Shota Sakabe (株式会社クロス・マーケティング). The main text reads: "「勝ちパターン」の定義がカギ！ N1起点でのCRM顧客分析実践". At the bottom, it specifies the date and time: "12.18 [水] 14:00-15:00" and "無料 オンラインセミナー".

### ■セミナー内容

本セミナーは、自社のCRM施策に課題を感じている方向けのセミナーです。CRM施策の成果が出ない要因の1つとして、自社顧客を十分に理解しないままにKPIを設定しているために、各施策の内容が顧客のニーズや実態にマッチしていないことがあります。

RFM分析やCPM分析といったセグメント単位で顧客を把握する手法は、ステータスごとの顧客のボリューム感を把握することには適している一方で、各顧客に対するOne to Oneでの施策を考えるためにはもう少し個々にフォーカスした分析が必要です。

弊社が提供するジャーニーデータ分析では、マクロ視点での顧客セグメンテーションに加えN1視点で各顧客の行動を詳細に確認・考察することで、優良顧客化まで「勝ちパターン」仮説を構築。ログデータだけでは補足できない行動の隙間や意識背景も調査で補足することで、誰にとっても納得でき施策にも落とし込みやすい顧客ジャーニーを描くことを行います。

本セミナーでは上記メソッドを用いた支援のリアルな工程や顧客解釈のコツ、具体事例等について、複数のクライアントへ同サービスを提供してきたデータマーケター自らが詳細に解説いたします。

1. CRM戦略による「勝ちパターン」定義の重要性
2. 実顧客のN1から「勝ちパターン」をつくるジャーニーデータ分析メソッドの紹介+実践
3. 実践事例のご紹介

### ■このような方にオススメ

- 自社会員に向けたCRM施策を企画・実行しているが、思ったような成果が出せていない
- CRM施策を全体配信もしくはデモグラ属性・RFM情報（アクティブ・休眠等）で作ったセグメント配信のみで行っている
- CRM施策のコンテンツを企画しているものの、届けるべき顧客のイメージが十分に言語化できていない
- N1視点で顧客理解をすることの大切さはわかるが、それをCRM施策にどう落とし込めばいいのかが分からない

### ■開催概要

名称：「勝ちパターン」の定義がカギ！ N1起点でのCRM顧客分析実践

日時：2024年12月18日（水）14:00～15:00

参加方法：Zoomによるオンラインセミナー・事前申込制 ※前日に視聴URLをお送り致します。

参加費：無料

詳細・お申込みはこちら：<https://www.cross-m.co.jp/news/seminar/20241218/>

※競合企業などご参加をお断りする場合がございます。

今後も当社は、さまざまな手法を取り入れながら、お客様のマーケティングパートナーとして、ニーズに適したマーケティングリサーチ、マーケティングソリューションを提供していきます。

### 【会社概要】

会社名：株式会社クロス・マーケティング <https://www.cross-m.co.jp/>

所在地：東京都新宿区西新宿3-20-2 東京オペラシティタワー24F

設立：2003年4月1日

代表：代表取締役社長兼CEO 五十嵐 幹

事業内容：マーケティング・リサーチ事業、マーケティング・リサーチに関わるコンサルティング

### ■本リリースに関するお問い合わせ先

株式会社クロス・マーケティング セミナー事務局

[seminar@cm-group.co.jp](mailto:seminar@cm-group.co.jp)