

儲かるお店を
創る仕組みを
ご紹介します

IoT・AI活用支援セミナー

これからの「売れる」店づくり

～ データ活用 × 最新マーケティング ～

参加費 無料
定員：50名

令和2年

2 / 7 (金)

13:45～16:15

みの観光ホテル

(美濃市松森333-1)



ヤノ 株式会社
データ統括本部
データコーポレーション戦略室
兵藤 安昭 氏



有限会社えびや
おもてなし担当
株式会社EBILAB
カスタマーサクセス
秋吉 しのぶ 氏



株式会社WAVE
代表取締役
小野 広樹 氏

顧客のニーズが目まぐるしく変わる現在、ブランディングやマーケティングをどのように実施するのか方向性を決めにくいのが現状です。加えて、地方では人材不足なども重なり、顧客のニーズをどのように効率よく集めるか等、魅力あるお店を作るうえで手掛かりとなる情報を集めることも難しくなっています。

本セミナーでは、顧客ニーズを見つけるために、現在、どのような最先端のテクノロジーやサービスがあるのか、それらを活用してどのように顧客を見つけるのか、多様な視点から事例を交えてご紹介いたします。

これからの「売れる」店づくり ～ データ活用 × 最新マーケティング ～

13:45 オープニングスピーチ
**成果が見えてくる、
 地元のIT導入支援事例と支援施策**

公益財団法人ソフトピアジャパン 経営支援室

手嶋 林太郎(てしま・りんたろう)

情報科学芸術大学院大学修了後、大学研究職等を経て現職。

岐阜県内において、ITを活用した課題解決の取り組みを支援している。

14:00 講演
**検索キーワードから見えてくる、
 地域ニーズと顧客属性の分析**

ヤフー株式会社が保有する膨大なサービス利用者のデータ分析サービスの概要と、顧客の興味関心に基づいた商品開発やブランディングの事例、地域における戦略的なデータ活用の可能性や今後の展望についてご紹介します。

ヤフー株式会社 データ統括本部
 データコラボレーション戦略室

兵藤 安昭(ひょうどう・やすあき)氏

岐阜大学卒業。2008年からヤフー株式会社でYahoo!地図サービスの企画、Y!カーナビの立ち上げ、サービス責任者。2019年よりデータソリューション事業を担当している。



14:30 講演
**現場がリアルタイムで目に見える、
 実店舗の分析と未来予測**

人手不足や売上不振に悩む中堅・中小企業の皆様へ、老舗食堂「ゑびや大食堂」が店舗再建のために実践し、来店客向上・業務効率・生産性向上につながった実際の事例をご紹介します。

有限会社ゑびや おもてなし担当
 株式会社EBILAB カスタマーサクセス

秋吉 しのぶ(あきよし・しのぶ)氏

伊勢市在住。福岡市で生まれ育ち、24歳でパソコンを学び始める。ゑびや大食堂で接客しながら、機械学習を使った来客予測AIを構築。現在はシステム開発部門EBILABで開発業務と製品販売先のサポートを担当している。



15:00 講演
**欲しい人が見てくれる、
 YouTubeを使った動画マーケティング**

近年、影響力を増してきた動画マーケティングの実情やノウハウを扱います。また、紙媒体でのPRをしても全く売り上げにつながらなかったお店が、動画マーケティングを利用することで仕事が増えた事例をご紹介します。

株式会社WAVE 代表取締役

小野 広樹(おの・ひろき)氏

WEBコンサルタント、動画コンサルタントとして企業のマーケティング、ブランディングを支援している傍ら、アウトドアやクルマで遊ぶコンテンツを発信するYouTuberとしても活動している。



(10分休憩)

15:40 パネルディスカッション
「売れるお店を作るために、何を必要があるか」

登壇者それぞれの立場から見た、これから店舗づくりに関わる人に必要とされる視点や行動について発言してもらいます。

(16:15 終了予定)

参加申込は、下記の項目をご記入の上、FAXいただくか、下記URLの申込WEBページよりお願いいたします。

参加申込書 美濃商工会議所宛 FAX 0575-33-3183

事業所名	
所在地	
連絡先 TEL	
連絡先 E-mail	
参加者名	

インターネットによる参加申込

(公財)ソフトピアジャパンHP

<https://www.softopia.or.jp/events/20200207keiei/>

