関西学院大学ビジネスセミナー　vol.1

場の革命
「顧客と繋がる場」を基点としたマーケティング戦略

　顧客と企業が繋がる「場」が、急激に変化している。
業種を問わず多くの企業がチャネルをオンラインへとシフトし、デジ タルによる顧客との直接的な繋がりを築いてきたが、コロナショック はこの流れを急激かつ不可逆的に推し進めることになった。
　新しい時代において、企業は顧客とどのような繋がりを、どのような場で、どんなモデルで築いていくのか。
　読み解くフレームワークと国内外で先行する企業事例を通して、自社が取り組むべき問いを考える。
※セミナー後に、経営戦略研究科ビジネススクールの入試説明会を行います。

2020年10月31日(土) 16:30~18:00
オンライン（ZOOM）開催

参加費無料

【講師】
岩井琢磨（いわい・たくま）氏
株式会社顧客時間 共同CEO 代表取締役

【講師プロフィール】1993年博報堂DYグループに入社。インストア・プランナー、クリエイティブ・ディレクター、ブランドコンサルタントなどを経て、2012年にコーポレート・コミュニケーション・センターのセンター長に就く。製造業、流通サービス業界を中心に、部署横断型の事業変革プロジェクト、企業ブランディングおよび企業コミュニケーション設計プロジェクトを数多く手がける。2018年に奥谷孝司が主宰するEngagement Commerce Labに参画。
同年、顧客時間を設立し、共同CEO代表取締役に就く。
早稲田大学大学院商学研究科修士課程修了（MBA）。
著書に『世界最先端のマーケティング 顧客とつながる企業のチャネルシフト戦略』（共著、日経BP社）、『物語戦略』（共著、日経BP社）、『ゲーム・チェンジャーの競争戦略』（共著、日本経済新聞出版社）、『オムニチャネルと顧客戦略の現在』（共著、千倉書房）、『職人軍団、教科書なきイノベーション戦記』（企画、日経BP社）がある。日本マーケティング学会理事。

お申込み

以下URLよりお申込みください。
https://kwansei-iba.jp/20201031seminar1/
お申込み期限：10月29日（木）

●お問い合わせ●　事務局経営戦略研究科事務室　E-mail:iba@kwansei.ac.jp