

AI時代のWebマーケティングセミナー

2024年 **6月24日(月)** 14:00~17:00 (受付開始: 開始時間30分前~) **申込締切** 開催日4日前まで ※祝日や連休により変動する場合もございます。

受講料 **無料**

開催場所 船井総研グループ 東京本社 サステナグローススクエア TOKYO(八重洲)
〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階
JR「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)、東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)

※諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はマイページにてご確認ください。 ※【2024年4月1日】より八重洲に移転いたしました、ご来場の際はご注意ください。
また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

セミナー概要

第1講座

14:00~14:40

売上30億~100億の経営者が知っておくべき、 Webマーケティングの5大トレンド

- 2000年代以降の勝ち組企業と、Webマーケティングの相関関係
- Webマーケティング1.0から2.0へ、2.0から3.0へ
- Webマーケティング3.0の5大トレンド
- AI時代を制するWebマーケティング戦略

株式会社船井総合研究所 取締役専務執行役員 出口 恭平

第2講座

14:40~15:30

検索の王者Googleが語るGoogle広告の進化とAIによる変化

- 多様化による検索行動の変化
- Geminiが変えるビジネスの常識
- Googleの描く動画とAI実装社会
- AIとGoogle広告の未来

ゲスト講師 グーグル合同会社 広告営業本部 マネジングディレクター 武藤 健一郎 氏

第3講座

15:50~16:30

Webマーケティング3.0を実践している成功企業事例

- 年商10億円企業が30億円になった事例
- 小売・メーカーにおけるYouTubeやAI活用
- 商品5万点以上のオンラインショップの最適な広告戦略

株式会社船井総合研究所 アドテク・Webグループ マネージャー 沖山 佑樹

第4講座

16:40~17:00

まとめ

成功企業・Googleから学び実践すべきこと

株式会社船井総合研究所 アドテク・Webグループ ディレクター 松本 治

ゲスト講師プロフィール



グーグル合同会社
広告営業本部
マネジングディレクター

武藤 健一郎 氏

Managing Director, Google Customer Solutions Japan (広告営業本部マネジング・ディレクター) 2014 年11 月にGoogle株式会社(現Google合同会社) に広告営業本部執行役員として入社。現在は企業向けのデジタル広告部門を統括する。Google 入社以前は、ServiceSource International の日本支社を立ち上げ、アウトソーシングとクラウドコンピューティング事業の拡大に努める。イェール大学経営大学院にてMBAを取得後、マッキンゼー・アンド・カンパニーに入社。東京、シカゴ、シンガポールにてハイテク・テレコム分野の戦略を専門とし、10年間勤務する。ブラジル、サンパウロ出身。

右記QRコードよりお申込みください。

または、船井総研ホームページ (www.funaisoken.co.jp)
右上の検索窓にお問い合わせNo「115795」を入力、検索ください

[E-mail] seminar271@funaisoken.co.jp
[TEL] 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。
※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。



初開催! 今回のみ無料!!

120名限定特別ご招待

Web広告費を年間3,000万円以上使っている経営者に
Googleと船井総合研究所からの提言

インターネット広告
登場以来の大変革!
経営者の決断のとき

AI時代の Webマーケティング セミナー

売上30億~100億の経営者が知っておくべき
Webマーケティングの
5大トレンド

検索の王者Googleが語る
Google広告の進化と
AIによる変化

ゲスト講師

グーグル合同会社
広告営業本部 マネジングディレクター

武藤 健一郎 氏

株式会社船井総合研究所
取締役専務執行役員

出口 恭平



主催

AI時代のWebマーケティングセミナー

お問い合わせNo. S115795



サステナグロースカンパニーをもっと。

Funai Soken

株式会社船井総合研究所
〒541-0041 大阪府中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

当社ホームページからお申込みいただけます。

(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓にお問い合わせ「No.」を入力ください。) →

115795

Web Marketing 5大トレンド

Webマーケティング



お客様の購買行動の変化に合わせたデジタル広告戦略

デジタルとリアルデータを組み合わせた真のデータドリブン経営

AIによる広告生成時代 (ヒトを超えるAI時代のヒトの役割)

AI時代だからこそ、お客様の声や行動、感情を理解したクリエイティブ

マーケティング部門とAI・データ・広告のプロ (外部含む) と勝てる体制構築

Webマーケティング3.0時代で AI時代勝ち組企業へ

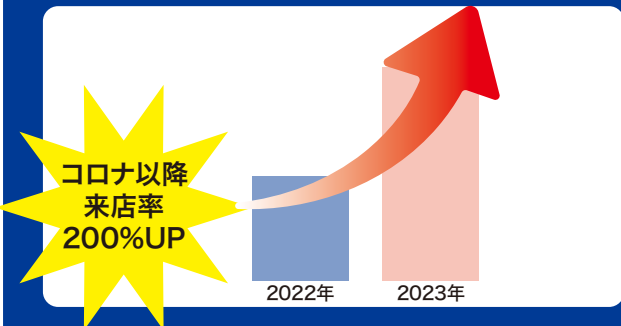


マーケティング	検索時代 1.0	SNS時代 2.0	AI・データ活用時代 3.0
購買行動	検索キーワード (ググる時代)	バナー・動画 (スマホ・SNS普及)	欲しいもの・知りたいものだけ (おすすめ・共有・好きなものだけ)
重要KPI	クリック数・CPC (安く・たくさん)	CV・CPA (費用対効果)	LTV (生涯価値・ビジネス全体評価)
デジタル広告戦略	検索上位表示	検索+バナー+動画 (データ分析・自動入札)	広告媒体×AI×顧客ニーズ (現場の声) (データ分析・自動入札・生成AI)
広告クリエイティブ ・広告訴求軸	配信面に合わせて画像を多数作成 (競合が出てない、安い配信面を探す)	CPAが良い配信面に選択と集中 (配信面の選択肢が増えた)	どの配信面でも顧客群に合わせた広告 配信 (消費価値・顧客ニーズ・強み・AI)
デバイス ・ハードウェア	PC・スマホ・タブレット	スマホファースト	デジタルとリアル融合 (店舗)
リソース・人材戦略	自社兼任担当orWeb制作会社	自社専任担当&広告代理店	自社マーケティング部門&プロ代理店
スキル・人材育成	Webサイトディレクション & 広告運用	Web&スマホと計測環境整備 (拡張CV・Cookieレス対応)	AI活用、UI・UX設計・改善 (アプリ対応)
運用手法	広告ランク重視(1キーワード1広告文) 安くたくさんの方に情報発信	媒体最適化(複数媒体から最適なものを 選択)	機械学習最適化・顧客理解、入札単価調整 もターゲティングも、配信面もAIが最適化 人 はお客様の理解を大事にしたメッセージ作り
AI活用領域	—	入札単価の調整 ターゲティングの調整	入札単価の調整、ターゲティングの調整 配信面の調整、クリエイティブの自動生成
(成果の出し方) マーケティング部門 の役割	1キーワード1広告文。アルゴリズムに評 価されるロジックに則り工数勝負。手動 でオークション調整 (入札単価調整)	様々な配信面を使い投資最適化と、 クリエイティブ制作 (機械学習のために入札単価と、ター ゲティングの調整)	顧客理解を進め、どう選ばれるかを考えて 広告、Webサイトを構築 (機械学習でター ゲティングや、入札単価調整、配信面の分 析、新たな施策を企画・実行)

小売
業界

EC&店舗で
売上最大化

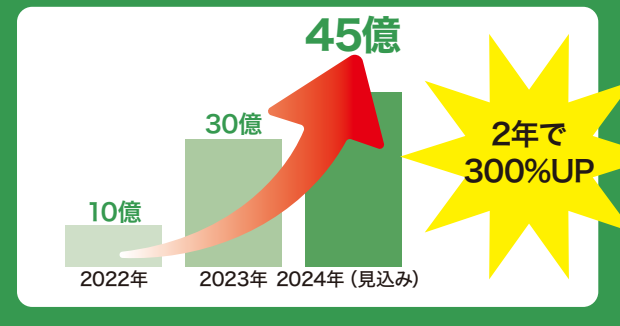
これまでの検索広告中心から、バナー・動画広告
を軸足に、お客様の声を訴求する広告で選ばれる
ブランドへ。



医療
業界

年商10億円企業が
30億円を達成

検索広告を軸に、動画広告やSNS告
告を活用し、地域での差別化を実現。
多店舗展開で業績UPを実現。



日本の広告費は、2021年、インターネット広告がTV、ラジオ、新聞、雑誌のマス4媒体の広告費を上回りました。
つまり、インターネット広告の成否が、企業の勝敗を分ける時代になった、ということです。

船井総合研究所では、2000年代初旬から、インターネット広告の重要性と将来性を見据えて、コンサルティングの
ご支援先の広告運用に取り組んでおり、現在は、Google広告のご支援先は2,000社以上という、日本でも最大
の広告運用者になっています。

Web広告の進歩は日進月歩です。経営者は、広告・マーケティング以外の重要業務もありますから、企業規模が
大きくなると、マーケティング部門頼り、代理店頼りになり、広告のトレンドについていけなくなるのも無理はあり
ません。

そんな中でもWeb広告巧者になり、持続的成長を遂げられる企業と経営者が広告のトレンドを理解できない
ばかりに、担当者頼り、代理店頼りになり、広告費はかさむのに費用対効果が出ず、成長にブレーキがかかったり、
売り上げは伸びても、利益が確保できない企業に、勝敗が分かれます。

そして、今、Web広告の世界には、AIという新しい大きな波が来ています。この波を捉えて、乗り越えさせる企業は、
次の成長段階に移行し、乗り越えさせない企業は、頭打ちになったり、利益率が下がります。

本セミナーでは、売上30億円以上、Web広告費3000万円以上の企業が、売上100億円になるために、

経営者自身がおさえておくべき、Web広告のトレンドと取り組むべきことについて解説します。

※運用担当者向けの細かい運用ノウハウのセミナーではありませんのでご注意ください。

株式会社船井総合研究所 取締役専務執行役員

出口 恭平