

ZOZOがセミナー開催【12/23(月)、1/14(火)開催《お申込み者様限定》無料セミナー】「過去事例から学ぶ、ZOZOTOWNのデータで顧客獲得を最適化する方法～年度末限定キャンペーンもご案内～」

株式会社ディーエムエス（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：山本 克彦、東証スタンダード市場：証券コード9782、以下当社）は、株式会社ZOZO（本社：千葉県千葉市、代表取締役社長兼CEO：澤田 宏太郎、東証プライム市場：証券コード3092、以下ZOZO）が提供を開始した「ZOZOTOWN DM広告」における一次代理店として、広告主及び二次代理店の募集、獲得活動を行いながら、「ZOZOTOWN DM広告」の企画、メディア販売、制作、製造、発送代行業務を一括して実施しております。

過去事例から学ぶ

お申込者限定無料セミナー

ZOZOTOWNのデータで顧客獲得を最適化する方法

年度末限定キャンペーンもご案内

- ・ZOZOTOWN DMサービスの概要について
- ・ZOZOTOWN DMの直近の実績について
- ・年度末限定キャンペーンのご案内

第1回 2024 12.23(MON) 第2回 2025 1.14(TUE) 両日 15:00 START



登壇者
株式会社ZOZO
中川 龍



■背景

近年、デジタル広告が主流となる中、DM（ダイレクトメール）が再び注目を集めています。その背景には、個人にピンポイントでアプローチできるというターゲティングの精度向上があります。膨大なデータを基に、顧客の属性や行動履歴を分析し、一人ひとりの興味関心に合わせたDMを作成・送付することで、高い開封率や成約率を実現できます。さらに、DMは物理的な形で手元に届くため、デジタル広告に比べて視覚的・触覚的なインパクトを与えることができ、受取人の記憶に残りやすく、認知向上にも寄与します。また、デジタル広告の普及に伴い、オンライン上の広告が飽和状態となっている中、DMは他の広告手段との差別化を図る手段としても有効と言えます。

- 4W -



男性なのか女性なのか、年齢は、収入は、等様々な属性により、カテゴリ化されます。一つの属性だけで、カテゴリ化されるものではなく、通常は複合されます。

- 住所・氏名・年齢・性別
- 職業・職種・役職・年収
- 趣味・嗜好
- 家族構成・家族形態
- 居住形態・マイカー有無



ユニークな日時を指すものだけでなく、四季に応じて多くのイベントが行われる日本では、特に「期間」についての情報が重要です。

- 年・月・日・時・分・曜日
- 春・夏・秋・冬
- 年末年始・夏休み・お盆期間
- 桜前線・梅雨いり
- セール期間・イベント期間



消費者が対価を払って得た物とサービス全てを指します。これらを知ることで、顧客の消費動向を「嗜好」としてとらえる事ができます。

- 商品名・商品コード
- カテゴリ
- サイズ・重さ・色・内容量
- サービス名・価格・価格帯
- 通常価格・特価・割引



消費者の居住地と、購入場所を考慮する必要があります。居住地は住所だけでなく、距離も視野に入れ、購入場所は販売店だけでなく、リアル・通販等も含みます。

- 住所・都道府県・市町村
- 郵便番号・住所コード
- 沿線・距離
- 土地種別・宅地・工場用地
- GIS属性

■無料セミナー開催

このたび、ZOZOではZOZOTOWN DMのご紹介として【12月23日(金)、1月14日(火)開催《お申込み者様限定》無料セミナー】「過去事例から学ぶ、ZOZOTOWNのデータで顧客獲得を最適化する方法～年度末限定キャンペーンもご案内～」と題した無料のオンラインセミナーを配信いたします。

ZOZOTOWN DM広告のサービス概要や直近の動向、DM広告を成功に導く年間購入者数約1,200万人の活用方法を過去の事例と共にお伝えします。

お得な年度末キャンペーン内容も先行にてご案内いたします！

※過去にも実施したセミナーと一部同じ内容になりますが、既にご参加いただいた方も大歓迎です。

※今回は同じ内容のセミナーを2回開催しますので、どちらかにご参加いただければ幸いです。

■ZOZOTOWNデータベースについて

ZOZOTOWNデータベースは、直近1年間の購入履歴のあるユーザーが約1,200万人を誇っています。10代後半～40代までをボリュームゾーンに、年齢・性別やライフステージなどの基本情報以外にも、ZOZOTOWN購入実績のデータを活用した様々なカテゴリでセグメントしたリストを提供することが可能です。

最新のZOZOTOWN DM広告資料は[コチラ](#)よりご覧ください。

■セミナー概要

◆開催日時：①2024年12月23日(月) 15:00～(約30分～45分)

②2025年1月14日(火) 15:00～(約30分～45分)

◆開催形式：オンライン配信

◆参加費用：無料(事前申込制)

◆申込締切：①2024年12月23日(月) AMまで、

②2025年1月14日(火)AMまで

◆申込方法：以下のURLよりお申込ください。

①2024年12月23日（月）開催

https://zozo.zoom.us/webinar/register/WN_zjcUvJyXS4K0LFzEpBT_fw#/registration

②2025年1月14日(火)開催

https://zozo.zoom.us/webinar/register/WN_k1HloEtMR4ydr7GloPUGgg#/registration

※今回は同じ内容のセミナーを2回開催いたしますので、どちらかをお選びのうえお申込ください。

～プログラム～

15:00-15:05

- ・冒頭ご挨拶&ディーエムエス（一次代理店）紹介

15:05-15:30

- ・ZOZOTOWN DMサービスの概要について(ZOZO)
- ・ZOZOTOWN DMの直近の実績について(ZOZO)
- ・年度末キャンペーンのご案内(ZOZO)

15:30-

- ・質疑応答

※プログラム内容は予告なく変更となる場合がございます。予めご了承ください。

■本件に関するお問合せ先

〒263-0023 千葉県千葉市稲毛区緑町1丁目15番16号 株式会社ZOZO

お問い合わせ窓口：アライアンス部 第1ブロック 猪股脩平

e-mail：shuhei.inomata@zozo.com

■会社概要



社名：株式会社ディーエムエス

本社所在地：東京都千代田区神田小川町1-11千代田小川町クロスタ10階

代表取締役：山本 克彦

事業内容：ダイレクトメール事業、セールスプロモーション事業、イベント事業、物流事業

設立：1961年4月

当プレスリリースURL

<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000011.000137791.html>

株式会社ディーエムエスのプレスリリース一覧

https://prtimes.jp/main/html/searchrlp/company_id/137791