

※本サービスのお取り扱いが終了しました。

別紙

ダイレクトマーケティングに関するeラーニングプログラム販売仲介サービスの概要

1. 販売仲介サービス分野・サービス提供企業名

販売仲介所	サービス分野	サービス提供企業	サービス提供企業所在地
郵便事業株式会社 ホームページ上	ダイレクトマーケティングに関する 教育	米国ダイレクトマーケティング協会 (Direct Marketing Association Inc.)	米国ニューヨーク州ニュー ヨーク市

2. 提供されるサービスの仕様※1

名称	定価	修了証書	受講 期間	受講 方法	受講対象
DMA 公認ダイレクトマーケ ティングプロフェッショナル プログラム (DMA Certified Marketing Professional Program)	1,899米ドル/1ライセンス (全モジュールのセット受 講)	発行有 (修了試験合格が発 行条件)	120日	インターネット 接続を利用した eラーニング	各企業様のプラン ニング部門、営業部門、 デザイン部門、制作 部門等の方々
	249米ドル/1ライセンス (モジュール単位の受講)	発行無			

※1 仕様 (定価・受講期間等) は、サービス提供企業の都合により変更になることがあります。

3. カリキュラムの紹介※2

#	モジュール名	概要
1	ダイレクトマー ケティングの概 要	従来から利用されてきたダイレクトマーケティングの既存チャネルを全般的に検討するとともに、デジタル、モバ イル、ウェブマーケティングなどの新しいマーケティングチャネルについても取り上げ、企業が有効に活用する方 法などについて解説します。
2	オファーにつ いて	求めるとおりのレスポンス率が得られるような説得力のある提案の立案方法について、詳細に解説します。
3	マーケティング データベースに ついて	ダイレクトマーケティングにおけるデータベースの重要性や、データベースマーケティングを活用した見込み客や 顧客の特定方法、キャンペーンの立案・実施におけるツールやテクニックの活用方法など、データベースマーケ ティングプログラムの成功を測る方法などについて解説します。
4	ダイレクトメ ール	ダイレクトメール (DM) が果たす役割や、DM のクリエイティブ評価について知っておかなければならないこと、 DM パッケージを構成する各要素についての概略、さらに DM 作成に関する課題について解説します。
5	e メールマーケ ティング	マーケティングチャネルであるeメールについて、特定の対象者に送付しながら個々に合わせてメッセージを工夫 する方法や、顧客自身の生活の重要な日付や出来事に対応するようにデザインされたeメールによるキャンペーン の展開方法を解説します。
6	顧客マーケティ ング	顧客管理及び顧客関係の構築に用いられる多様なテクニックについて解説します。見込み客の育成、顧客忠実性、 顧客の維持、休眠顧客の復活などの解説を含みます。
7	リサーチとテス ト	リサーチ及びテストについて、その重要性や、ダイレクトマーケティングの成功に果たす役割について解説します。 さらに、効果的なリサーチ及びテストを行うための“ハウツー”を提供します。
8	クリエイティブ 戦略	勝利をもたらすマーケティング戦略を構築しその効果検証を行うところまで、クリエイティブの観点から順を追っ て解説します。加えて、成功したキャンペーン事例や、ダイレクトマーケティングにおけるクリエイティブ戦略に ついてより深い知識を得ることができる情報を提供します。

※2 カリキュラムの内容は、サービス提供企業の都合により変更になることがあります。