

顧客価値から考えるデジタルマーケティング基礎

DXを推進していく中で必要となるデジタルマーケティングを、顧客価値という観点から考え、基本的な概念やその特徴や必要性を網羅的に理解します。マーケティングそのものの考え方も解説しているので、初学者でも1から学ぶことができます。

<本コースのねらい>

- マーケティングの基本的な概念を理解しデジタルマーケティングの必要性を理解します。
- 顧客価値という観点でデジタルマーケティングを捉え、実際の打ち手を考えることを目指します。

<カリキュラム>

1. マーケティングとは
2. デジタルマーケティングの特徴と必要性
3. マーケティング推進プロセス
4. カスタマージャーニー
5. まとめ

マーケティングとは

定義 主なマーケティングの定義をご紹介します

マーケティングの定義

マーケティングとは、標的市場を選択し、優れた価値の創造、伝達、提供を通じて、**顧客を獲得、維持、育成する技術**である

フィリップ・コトラー

マーケティング推進プロセス

全体像

マーケティングを実施する際の基本的な実施プロセスです
デジタルマーケティングを行う場合にも土台となる、とても重要なフレームワークになります

マーケティングの目的

顧客 ← How (どのように) 製品・サービス
 価値 → 仮説

Who (誰に) What (何を)

Who (誰に)、What (何を)、How (どのように) 提供すれば、顧客が**価値**を見出してくれるのかを**仮説**を立てて検証する

©JMA MANAGEMENT CENTER INC. 2019年10月17日 43

<概要>

受講対象者	●ビジネスパーソン全般
監修	●JMAMDx研究会
教材概要	<ul style="list-style-type: none"> ●想定学習時間：50分 ●最短実行時間：35分 ●テスト数：1 ●（全10問、ランダム出題）