

カスタムセミナー(1社単独型リアルイベント)

「カスタムセミナー」は参加者同士のつながりを重視し、広告主(事業会社)とのビジネスマッチングの場を提供します。共通の課題(例:データ活用やSNS活用など)を抱える広告主が集い、ゲストによる講演やディスカッションなどを行います。

参加者が最新動向や成功事例を学び、新しい知識を得る場を提供いたします。また、イベント実施後にはネットワーキングの機会を設け、来場者がお互いに交流し、関係を深める場を提供いたします。

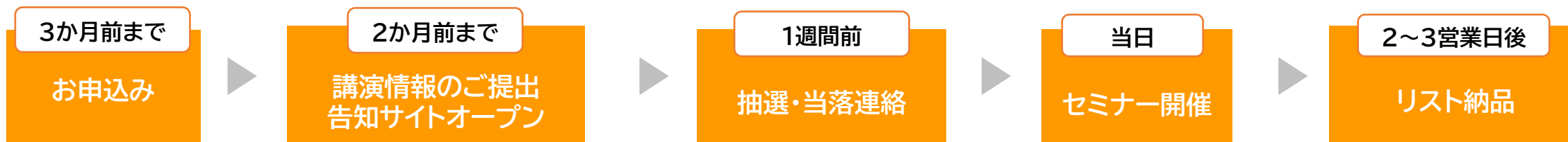


タイムテーブル例

第1部	基調講演 (宣伝会議でアサインも可)	30分
第2部	協賛企業講演	20分
第3部	ネットワーキング (名刺交換会)	30分

2022年度に実施されたウェビナー・イベントの参加者アンケートでは「オフライン開催のイベントの実施」に対して、約5割の参加者が「機会があれば参加したい」との回答をいただきました。

【開催までの流れ】



金額	:	金額はこちらよりお問い合わせください
構成	:	講演・ディスカッション(質疑応答を含む)、名刺交換会
提供リスト	:	60名想定(全申込者)
来場目標	:	40名想定
会場	:	宣伝会議セミナールーム(または外部会場)
来場対象	:	企業の宣伝、販促、マーケティング責任者・企画担当者、 デジタルマーケティング責任者・企画担当者

※ 申込人数が規定を下回った場合、後日アーカイブ配信を実施の上、既定リードを提供いたします。

※ 来場人数については、保証ではありませんのでご了承ください。

※ 開催テーマには審査が入り、場合によっては開催をお断りする場合があります。