

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。

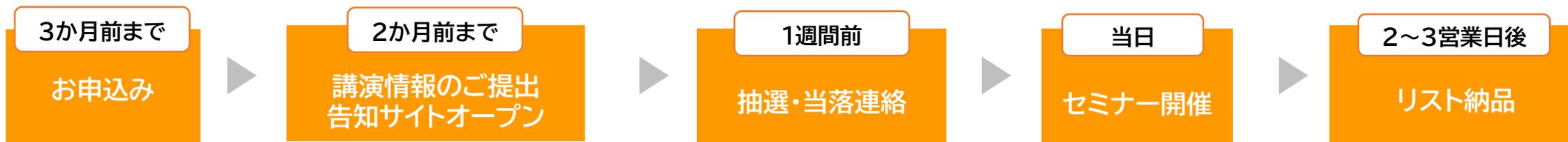


タイムテーブル例

| | | |
|-----|-----------------------|-----|
| 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。