

報道関係各位

2025年12月5日  
株式会社クロス・マーケティング

## 表面的な回答はもう不要！ 行動データで「聞くべき顧客」を特定するインタビュー設計術

2025年12月17日（水）14時～15時 無料オンラインセミナー

株式会社クロス・マーケティング（本社：東京都新宿区 代表取締役社長兼CEO：五十嵐 幹、以下当社）は、12月17日（水）にセミナーを開催いたします。

詳細・お申込みはこちら <https://www.cross-m.co.jp/seminar/20251217-2>



CRM担当者向け 「表面的な回答」はもう不要！

行動データで“聞くべき顧客”を特定する  
自社会員向けインタビュー設計術

12.17 水 14:00 ▶ 15:00  
【無料】オンライン開催

クロス・マーケティング  
データマーケティング部  
峯俊 洸大

### ■ セミナー内容

本セミナーは、会員向けプラットフォームの改善やCRM施策の精度向上のために自社会員顧客へのインタビュー実施を検討している方向けの内容です。

「自社会員にインタビューを実施したが、当たり障りのない回答ばかりで施策のヒントが得られなかった…」そんな経験はありませんか？ その原因の多くは、インタビューのスキルではなく、「誰に・何を聞くか」という事前設計段階にあります。属性や購入金額・回数（RFM）に基づいた設計では、本当に聞くべき顧客の声にはたどり着けません。成功のカギは、1顧客単位で統合されたデータから成長や離反の“サイン”を事前に見極め、精度の高い顧客ニーズ仮説を事前に構築することです。

クロス・マーケティングでは、行動データの分析を通じて構築したユーザー仮説をインタビューにてさらに深堀をし、精度を高めた顧客インサイトを明らかにするサービス「ジャーニーデータ分析」を多くのお客様に提供してきました。本セミナーでは、同サービス提供の過程で培われた、自社会員顧客向けインタビューの効果を最大化するための実践的なノウハウを具体事例も交えながら解説します。

## ■プログラム

1. なぜ、あなたのインタビューは「施策」に繋がらないのか？
2. データで可視化する「聞くべき顧客」の選び方
3. 具体実践事例のご紹介
4. 質疑応答

## ■このような方にオススメ

- 会員向けアプリや自社ECの機能改善のためにユーザーインタビューをしたい
- ロイヤルティプログラムの立ち上げ・見直しのために、既存顧客の理解を深めたい
- 取得できる会員データのみでの顧客理解に限界を感じている

## ■開催概要

名称：「表面的な回答」はもう不要！行動データで“聞くべき顧客”を特定する自社会員向けインタビュー設計術

日時：2025年12月17日（水）14:00～15:00

参加方法：Zoomによるオンラインセミナー・事前申込制 ※前日に視聴URLをお送り致します。

参加費：無料

詳細・お申込みはこちら：<https://www.cross-m.co.jp/seminar/20251217-2>

※競合企業などご参加をお断りする場合がございます。

今後も当社は、さまざまな手法を取り入れながら、お客様のマーケティングパートナーとして、ニーズに適したマーケティングリサーチ、マーケティングソリューションを提供していきます。

### 【会社概要】

会社名：株式会社クロス・マーケティング <https://www.cross-m.co.jp/>

所在地：東京都新宿区西新宿3-20-2 東京オペラシティタワー24F

設立：2003年4月1日

代表：代表取締役社長兼CEO 五十嵐 幹

事業内容：マーケティング・リサーチ事業、マーケティング・リサーチに関わるコンサルティング

### ■本リリースに関するお問い合わせ先

株式会社クロス・マーケティング セミナー事務局

[seminar@cm-group.co.jp](mailto:seminar@cm-group.co.jp)