

報道関係各位

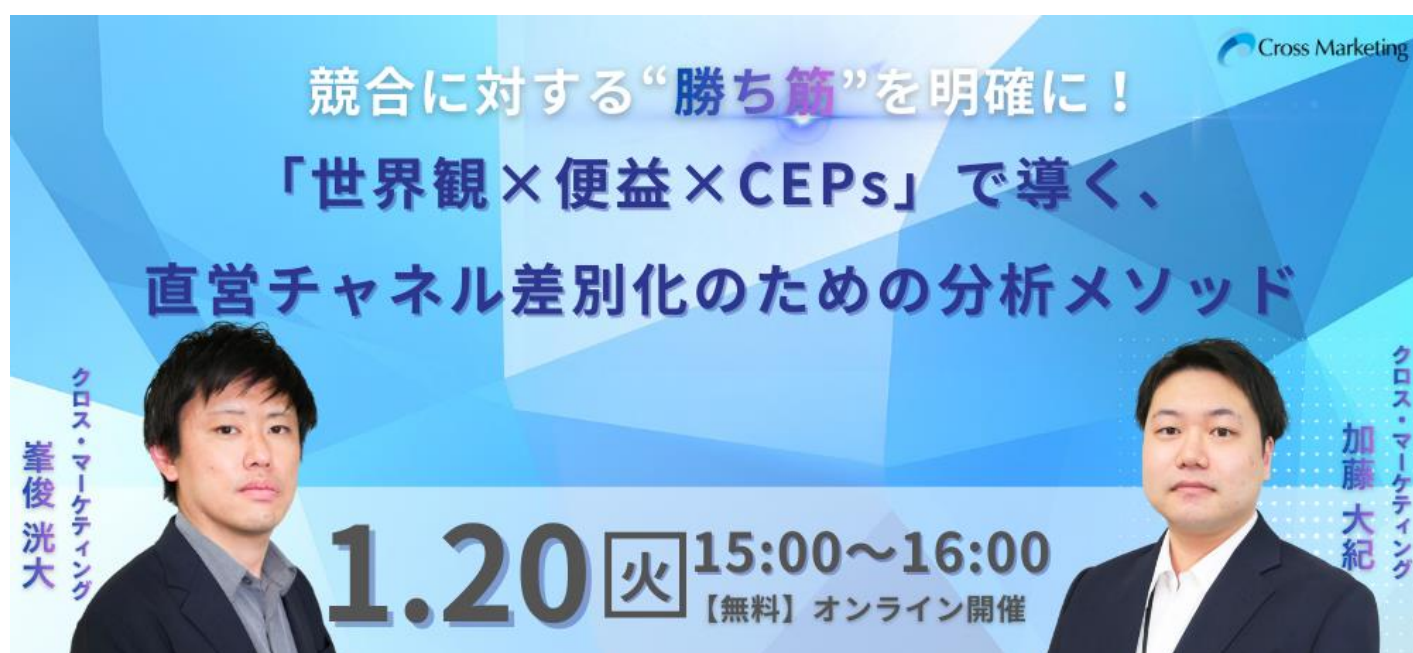
2026年1月14日  
株式会社クロス・マーケティング

## 競合に対する“勝ち筋”を明確に！ 「世界観×便益×カテゴリーエントリーポイント」で導く、 直営チャネル差別化のための分析メソッド

2026年1月20日（火）15時～16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、1月20日（火）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/20260120>



### ■セミナー内容

本セミナーは、自社ECや実店舗、オウンドメディアといった「直営チャネル」の会員増・LTV最大化をミッションとするご担当者様向けの内容です。

直営チャネルの立ち上げ後、「自社の強みを活かしてローンチしたはずなのに、顧客の反応が鈍い」「会員数が伸び悩んでいる」といった壁に直面していませんか？ 市場が成熟したレッドオーシャンにおいては、自社が「強み」と認識している要素であっても、既に「競合他社が先行して満たしている（＝差別化になっていない）」ケースが多々あります。停滞を打破するために必要なのは、シーズ（自社）発想だけではなく、「競合がひしめく中で、なぜ顧客は“あえて”貴社を選ぶのか？」という差別化ポイントの言語化です。

本セミナーでは、自社と競合、そして顧客を構造的に捉えた「顧客ロイヤリティマップ」を用い、顧客が競合ではなく貴社を選び、ロイヤル化するまでの“勝ち筋（競合に勝つためのパス）”を、「世界観×便益×カテゴリーエントリーポイント(CEPs)」という独自のフレームワークを用いて可視化する分析メソッドを解説します。

実務で使える「分析のアウトカム（成果）」を中心に、調査のプロフェッショナルであるクロス・マーケティングにおいて、CRM戦略に深い専門性を持つ部隊が開発した新サービス「LTV パス・ファインダー」の事例を交えてご紹介します。

LTV パス・ファインダーとは…

<https://www.cross-m.co.jp/service/data-marketing/ltv-path-finder>

## ■プログラム

- 1.なぜ、調査で見つけた「強み」でも競合に負けてしまうのか？
- 2.データで可視化する、競合に対する“勝ち筋”の見つけ方
- 3.具体的な実践事例のご紹介
- 4.調査・分析サービス「LTV パス・ファインダー」のご紹介

## ■このような方にオススメ

- 自社の「強み」を打ち出しているのに、成果が頭打ちになっている方
- 「自社の強み」を基に直営チャネル・商品を展開したが、競合に埋もれてしまい、想定よりも反応が鈍い
- 立ち上げ当初の勢いが落ち着き、競合や他チャネルとの競争激化によって新規獲得が停滞している
- 「他社との違い（差別化）」を言語化し、戦略に落とし込みたい方
- 顧客が「あえて競合ではなく、当社の直営を選ぶ理由」が感覚値でしか語れず、データとして可視化できていない
- 自社会員データ（内側）の分析は行っているが、市場全体（外側）における「競合の動き」や「自社が勝てる利用シーン」が見えていない

## ■開催概要

名称：競合に対する“勝ち筋”を明確に！「世界観×便益×カテゴリーエントリーポイント」で導く、直営チャネル差別化のための分析メソッド

日時：2026年1月20日（火）15:00～16:00

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/20260120>

※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)