

報道関係各位

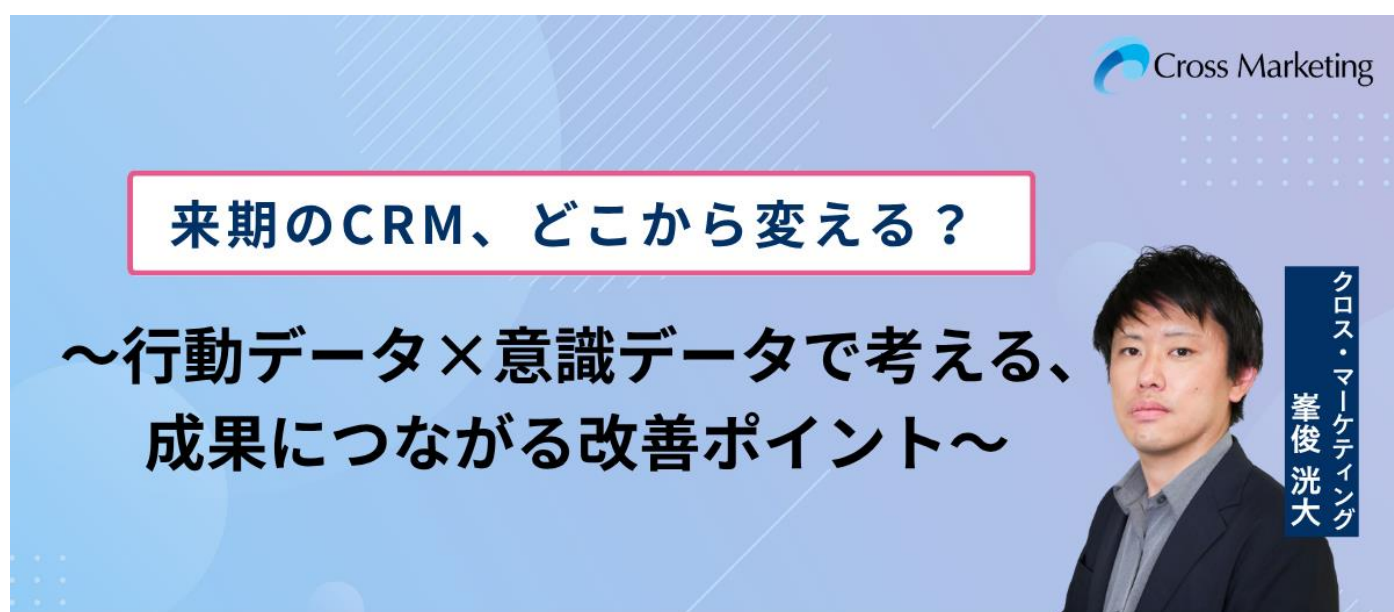
2026年9月25日
株式会社クロス・マーケティング

来期のCRM、どこから変える？ 行動データ×意識データで考える、成果につながる改善ポイント

2026年10月2日（金）15時～15時30分 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、10月2日（金）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/20261002>



Cross Marketing

来期のCRM、どこから変える？

～行動データ×意識データで考える、
成果につながる改善ポイント～

クロス・マーケティング
峯俊 洸大

2026. 10.2 **金** 15:00 ▶ 15:30 **参加 | オンライン開催**

■セミナー内容

購買履歴、サイト閲覧ログ、メールへの反応。顧客の行動データは着実に蓄積されています。同じ商品を購入した顧客でも、選んだ理由や利用目的、継続利用への期待は異なります。顧客に合った施策を設計するには、「どのような行動をしたか」に加えて、「なぜその行動をとったのか」という背景を捉える必要があります。

クロス・マーケティングでは、ログとして取得できる「行動データ」と、その背景にある理由やニーズを把握するための「意識データ」を掛け合わせ、個々の顧客理解に基づいた、実効性の高いCRM（顧客関係管理）の実現を支援してきました。

本セミナーでは、こうした支援を通じて蓄積したノウハウを基に、顧客理解から施策への反映、効果検証まで、データ主導でCRMを推進するために確認したいポイントを整理してお伝えします。各ポイントの改善方法とあわせて、ターゲット選定や訴求内容の精度向上、リピート促進・離反防止など、改善によって期待できる効果、着手までに必要な期間と体制の目安についても触れます。

来期に向けて、自社は何を優先し、どのように改善を進めるべきか。施策計画と予算検討の判断材料としてお持ち帰りいただける内容です。

■プログラム

1. あなたの組織はできていますか？
CRM成果を左右するチェックポイント
2. 来期からできる、改善の進め方と優先順位付け
3. ケーススタディ（当社過去事例より）

■このような方にオススメ

- 来期のCRM関連予算の起案・承認を担う立場の方
- EC・小売・サブスクなど、会員基盤をお持ちの企業でCRMを担当されている方
- 顧客データは蓄積されているが、十分に活用しきれていないと感じている方
- 顧客データの分析結果を、具体的な施策や次の一手につなげたい方
- 離反・休眠対策の必要性は認識しているが、理由が分からず打ち手を決められない方

■開催概要

名称：来期のCRM、どこから変える？ ～行動データ×意識データで考える、成果につながる改善ポイント～

日時：2026年10月2日（金）15:00～15:30

参加方法：Zoomによるオンラインセミナー・事前申込制

※お申し込み後、Zoomよりメールにて視聴URLをお送りします。

参加費：無料

詳細・お申込みはこちら：<https://www.cross-m.co.jp/seminar/20261002>

※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