



報道関係者各位  
プレスリリース

2015年2月10日  
データアーティスト株式会社

**主催 データアーティスト株式会社、Ginzamarkets 株式会社、ビジネスサーチテクノロジー株式会社**  
**基調講演 株式会社リブセンス**

## 『売れる Web チームの作り方』

～Web 部門責任者×マーケティング×情報システム部門×Web 制作  
目標達成の鍵を握る「他人事にしない巻き込み型」プロジェクトとは?～

2015年2月24日(火)開催のお知らせ

【参加者特典】 『マーケッターとデータサイエンティストが語る 売れるロジックの見つけ方』

(データアーティスト 山本覚 共著) 一冊進呈!

データアーティスト株式会社（本社：東京都渋谷区、代表取締役社長：山本覚、以下データアーティスト）は、ビジネスサーチテクノロジー株式会社（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：川邊雄司）、Ginzamarkets 株式会社（本社：東京都港区、代表取締役社長：レイ・グリセルフーバー）と共同で、セミナー『売れる Web チームの作り方』を2015年2月24日(火)に開催いたします。

Web サイト運用の現場では、日々の更新・管理に始まり、改善・リニューアル・新規構築など、様々なプロジェクトが進行しています。企業規模の拡大と共に、Web サイトの情報量や規模は大きくなり、Web サイト運営に携わる人数も増えていきます。こうした中では、組織内外の思惑や業務の分散によって、本来のサイト運営の目的や方針から逸れたり、課題に対する責任の所在が曖昧となったりすることも少なくありません。

Web プロジェクトを成功させる為には、社内はもちろん、社外の関係者を含めたコミットメントにより、サイト運営の目的や方針を共有し、そこに向けた課題解決のタスクを、個々が自分事と捉え実践できる Web チーム作りが重要となってきます。

本セミナーでは、株式会社リブセンスの三山氏をお招きして、意識的な組織作りの実践とプロジェクト実現について、Web 運用の現場で同社が直面した課題やその解決策とともにお話しいたします。

さらに、後半では、共催各社によるミニセッションと、ワークシートを作成して自社のチーム作りにおける課題を把握していただくワークショップを実施します。売上拡大の鍵を握る「チーム作り」とは何か? Web サイト運営の目的や方針、課題を共有して、チーム一丸となった PDCA サイクルを実践したい企業の Web 関係者様にお勧めのプログラムです。お誘い合わせの上、是非ご参加ください。



## ■セミナー概要

【日時】 2015年2月24日(火) 14:00~16:40 (受付開始 13:30)

【場所】 関東ITソフトウェア健保会館 1F (AB会議室)

東京都新宿区百人町 2-27-6

地図 [http://www.mapion.co.jp/m/35.69892222\\_139.69910833\\_10/](http://www.mapion.co.jp/m/35.69892222_139.69910833_10/)

【定員】 60名

【対象】 企業のEC/ポータル/Webサイトの運営者様、制作会社様、マーケティング部門ご担当者様

【主催】 データアーティスト株式会社 ( <http://www.data-artist.com/> )

Ginzamarkets 株式会社 ( <http://www.ginzametrics.jp> )

ビジネスサーチテクノロジー株式会社 ( <http://www.bsearchtech.com/> )

【基調講演】 株式会社リブセンス ( <http://www.livesense.co.jp/> )

【参加特典】 『マーケットターとデータサイエンティストが語る 売れるロジックの見つけ方』を一冊進呈。

書籍情報は [こちら](http://www.data-artist.com/book/) <http://www.data-artist.com/book/>

【費用】 無料 (事前のお申し込みが必要となります。)

【参加申し込み】 本セミナーのお申し込みは、下記より行ってください。

<http://www.data-artist.com/seminar/20150210.html>

※申し込み多数の場合、抽選とさせていただきます。あらかじめご了承ください。

※大変恐れ入りますが、本セミナー主催社と同業の方の参加はご遠慮いただいております。

## ■プログラム

14:00~14:05	開催挨拶
【第1部】 14:05~14:45	<b>3ヶ月で46件のA/Bテスト! 短期間でコンバージョンを30%以上改善させたチームの組織力とは</b> アルバイト求人サイト「ジョブセンス」は、3ヶ月という短期間でA/Bテストを大量に実施し、CVRを30%以上改善する事が出来ました。なぜ多くのテストを回せたのか、施策の優先順位をどのように判断し、他部署やグループ内をどう巻き込んで行ったのか? など、テストの実例を交えつつ、サイト改善を行う際のチーム運営の工夫をお伝えします。  株式会社リブセンス アルバイト事業部 メディアグループ 三山 晋大朗氏
【第2部】 14:45~15:05	<b>コンテンツマーケティング・SEOを推進するチームの作り方</b> ターゲットユーザーが求める情報をコンテンツ化し、コンテンツを通じて接点を持つ「コンテンツマーケティング」に取り組む企業が増えています。コンテンツマーケティングを推進するには、マーケティング・コンテンツ制作・開発・PR・ソーシャル・SEO等、様々な役割との連携が必要となります。今回のセミナーでは、ECサイト・パーティカルサイト・メディアサイトにおけるコンテンツマーケティング推進のためのチーム作り事例をご紹介します。  Ginzamarkets 株式会社 日本カントリーマネージャー 黒瀬 淳一
休憩 (15:05~15:15)	

<p>【第 3 部】 15:15～15:35</p>	<p><b>A/B テストがチームを育てる！仮説検証プロセスの先にあるチーム力向上のヒント</b></p> <p>コンバージョン改善に成功している企業の多くは、徹底した A/B テストによって培った成功と失敗の知見を膨大に収集しています。テスト結果の背景にあるインサイトやレレバンスシーを A/B テストの繰り返しによって明らかにするプロセスは、マーケッターはもとより、デザイナーやエンジニアといったチームメンバーのマーケティングセンスを鍛える事にも大きく貢献します。本セッションでは、A/B テストによるコンバージョン改善活動を通じてチーム力を向上させた事例をご紹介します。</p> <p style="text-align: right;">データアーティスト株式会社 取締役副社長 作左部 勇次郎</p>
<p>【第 4 部】 15:35～15:55</p>	<p><b>チームで解決！「サイト内検索キーワード」から見える自社サイトの課題</b></p> <p>「サイト内検索キーワード」は、ユーザの直接的なニーズがわかる重要な情報です。購入目的の商品名や、サポート情報、離反（解約・退会等）を予測出来るキーワードなど、コンバージョン、あるいは、ユーザ離れに直結するこの有用なデータをどのように活用していくのか？</p> <p>これまで、情報システムの範疇とされてきた「サイト内検索キーワード」を読み解き、マーケティング、サポート、情報システムなど、部門の壁を越えたチーム連携により、課題改善を成功させた事例をご紹介します。</p> <p style="text-align: right;">ビジネスサーチテクノロジー株式会社 代表取締役社長 川邊 雄司</p>
<p>ワークショップ 15:55～16:25</p>	<p><b>「売れるチーム作りのチェックポイント」</b></p> <p>ワークシートのチェックポイントに沿って、自社のチーム作りの課題把握と、解決の為の取り組みを考えます。</p>
<p>質疑応答（16:25～16:40）</p>	

※タイムスケジュール・プログラムは変更になる場合がございます。

#### ■講師プロフィール

##### 三山 晋大朗 株式会社リブセンス アルバイト事業部 メディアグループ

株式会社リクルートにて全社 SEO を担当後、海外事業の立ち上げ、国内事業のネット集客に従事。2014 年 9 月に株式会社リブセンスに入社、同年 10 月より UI 改善のプロジェクトを実施。

##### 黒瀬 淳一 Ginzamarkets 株式会社 日本カンントリーマネージャー

筑波大学第三学群社会工学類卒業、神戸大学大学院経済学研究科を終了後、ランディングページ最適化、入力フォーム最適化ソリューションを提供する株式会社アクシズで取締役を務め、その後、複数企業にて事業開発、営業マネージャーの経験を経て、Ginzamarkets 株式会社入社。

##### 作左部 勇次郎 データアーティスト株式会社 取締役副社長

株式会社ライブドアでの業務経験を経て、2006 年にアイオイクス株式会社に入社し、LPO 事業の立ち上げに従事。2013 年 8 月に LPO 事業の分社化に伴い、データアーティスト株式会社の取締役副社長に就任。

##### 川邊 雄司 ビジネスサーチテクノロジー株式会社 代表取締役社長

2006 年にビジネスサーチテクノロジー株式会社に入社。現在は、全文検索エンジンの新規市場開拓・拡販を担当し、WiSE



EC（ワイズ イーシー）、probo（プロボ）をはじめ、ビジネスサーチテクノロジーの主力商品・サービスの企画、新規ビジネスの立ち上げを行う。2014年7月、同社の代表取締役社長に就任。

#### ■データアーティスト株式会社について

データアーティストは、LPO 事業を軸として 2013 年 8 月に設立され、「お客様が"ひらめき"="アート"に集中できる環境の構築」をスローガンに、400 社を超える LPO ツール導入の実績で培ったノウハウと技術力を背景にデータサイエンスを追究し、データドリブンなマーケティングコンサルティングとソフトウェア提供を行っています。

<http://www.data-artist.com>

#### ■Ginzamarkets 株式会社について

アメリカのサンフランシスコに本拠を置くスタートアップで、エンタープライズ向けの SEO 管理/分析プラットフォーム Ginzametrics を開発/販売しています。Ginzametrics は世界 65 カ国以上に対応し、グローバル企業、大手 EC サイト、メディアサイト、リードジェネレーションサイト、代理店等で利用されています。アメリカで最も注目されるスタートアップ特化ベンチャーキャピタルである YCombinator のプログラムに参加（2010 年夏）し、資金提供を受けています。

<http://www.ginzametrics.jp>

#### ■ビジネスサーチテクノロジー株式会社について

次世代 Web 活用のための研究開発・販売・ASP/SaaS 提供およびソフトウェア研究開発・コンサルティングを手がけるテクノロジーベンチャー。独自開発の全文検索エンジン、クローラーを活用し、EC/ポータルサイトや企業向け検索サービス、文書検索/閲覧サービス、タブレット/スマホ向け情報配信システムなどを開発、提供しています。

<http://www.bsearchtech.com>

#### ■株式会社リブセンスについて

「成功報酬型」ビジネスモデルの特長を活かし、求人情報メディア「ジョブセンス( <http://j-sen.jp/> )」「ジョブセンスリンク( <http://job.j-sen.jp/> )」「ジョブセンス派遣( <http://haken.j-sen.jp/> )」や不動産情報メディア「door 賃貸( <http://chintai.door.ac/> )」等のインターネットメディアを運営、また転職クチコミサイト「転職会議( <http://jobtalk.jp/> )」やビジネス比較・発注サイト「imitsu(アイミツ、 <https://imitsu.jp/> )」（ユニラボ社と共同運営）なども展開しています。

<http://www.livesense.co.jp/>

#### ■本セミナーに関するお問い合わせ先

データアーティスト株式会社 作左部（さくさべ）

TEL:03-6408-2874 /メールアドレス：info@data-artist.com

※文中の社名、製品名は、それぞれ各社の登録商標または商標です。