

2023年8月29日

【博報堂 BIZ GARAGE 主催】
Z世代×ニューコマース
拡散だけで終わらせない、実購買につながる Z世代攻略術

9/14 (木) オンライン開催
Z世代の購買・情報収集行動・次世代コマースに関心のあるマーケティングご担当者



Z世代 × ニューコマース

拡散だけで終わらせない、 実購買につながる Z世代攻略術

2023.9.14 THU 15:00-16:00



武野 晴彦
博報堂買物研究所 / マーケティングプランナー



永見 拓哉
HAKUHODO EC+ / コンサルタント

博報堂が運営するビジネスポータル「BIZ GARAGE」は、フルファネルマーケティングを実践するソリューションや事例など、さまざまな情報をお届けしています。また最新トピックスや企業にとって興味関心の高いテーマを専門家や実務リーダーが詳しく解説する「博報堂 BIZ GARAGE ウェビナー」を無料開催しています。

今回のウェビナーは「Z世代×ニューコマース 拡散だけで終わらせない、実購買につながる Z世代攻略術」。拡張していくオンラインコマース市場において、これからの購買の中心を担う「Z世代」の獲得が急務となっています。しかし Z世代の購買行動や、ライブコマースやクイックコマースをはじめとした次世代コマースの利用動向は研究途中の部分も多く、効果的な Z世代向けのコマース体験設計を組み立てていくことが各企業の課題となっています。

そのような状況を受けて、博報堂DYグループ「ショッパーマーケティング・イニシアティブ®」内のシンクタンク「博報堂買物研究所」と EC 領域に特化した組織横断型プロジェクト「HAKUHODO EC+」は、共同で Z世代×ニューコマース調査を実施しました。買物行動や買い物にまつわる思考・価値観の深掘り、次世代コマースの利用動向についての質問から、Z世代特有のコマース行動が見えてきました。

本ウェビナーでは、調査を通して見えてきたファインディングスや、Z世代を攻略するためのソリューションについて博報堂買物研究所、HAKUHODO EC+の担当者より解説いたします。

□サービス紹介記事

- ・博報堂D Yグループ「ショッピング・イニシアティブ®」 博報堂買物研究所×HAKUHODO EC+、「Z世代×ニューコマース調査」を実施 Z世代のコマース行動は「バイヤー型消費」
<https://www.hakuhodo.co.jp/news/newsrelease/104304/>

■イベント概要

タイトル：「Z世代 × ニューコマース 拡散だけで終わらせない、実購買につながる Z世代攻略術」

主催：博報堂 BIZ GARAGE

日時：2023年9月14日（木）15:00～16:00 ※アーカイブ配信あり

形態：オンラインイベント・Zoom ライブ配信

料金：無料

参加方法：事前登録制

詳細：<https://www.bizgarage.jp/webinar/20230914>

■応募締め切り：2023年9月11日（月）15:00

https://www.bizgarage.jp/webinar/20230914_webinar

上記 URL よりお申込みください。

後日、ご登録いただいたメールアドレスに視聴 URL を送付します。

※セキュリティの設定や、動作環境によってはご視聴いただけない場合があります。

※お申込み多数により、抽選とさせていただきます場合があります。

■プログラム ※本プログラム内容は変更となる場合がございます。

- ・Z世代攻略における課題・背景
- ・調査報告「Z世代×ニューコマース調査」
- ・Z世代攻略に向けた組織・ソリューション紹介

■登壇者

武野 晴彦



株式会社博報堂 ショッパーマーケティング事業局 博報堂買物研究所 マーケティングプランナー
前職は食品メーカーを経て、マーケティングソリューション企業に入社。FMCG メーカー様担当として、実購買データの分析や店頭での販促施策、デジタル施策のプランニングに従事。現職では、EC の利用実態に関する調査や新しい飲料サブスクリプションモデルの調査業務、FMCG メーカー様に向けた新しい販促テーマ開発等の業務に携わる。

永見 拓哉



株式会社博報堂 ショッパーマーケティング事業局 コマース DX 推進グループ マーケティングプランナー
HAKUHODO EC+ コンサルタント

消費財、飲料、食品、保険など、幅広い業界のクライアントにおいて、事業戦略/CRM 戦略の策定などを担当。事業視点に立った戦略構築をメインに行うほか、ライブコマースや Z 世代向けコマース設計など、新しいコマース領域に関するプランニング実績も豊富に持つ。

■博報堂買物研究所

<https://www.hakuhodo.co.jp/kaimonoken/>

企業の「売る」を生活者の「買う」から考え、買物現場の真実に着目し、買物客の本音・買物のツボである「買物インサイト」を起点に、買物欲を満たす「買物シナリオ」を創造し、新しい買物行動を生み出すソリューションを提案・実行する実践的研究所です。「博報堂買物研究所」は博報堂をはじめとするグループ9社が推進する、オンライン／オフライン領域で生活者に新しい買物体験を提供する戦略組織「ショッパーマーケティング・イニシアティブ®」の傘下で新しい体制を構築し、“開かれた”買物研究所を目指しています。

■HAKUHODO EC+

<https://www.hakuhodo.co.jp/ecplus>

博報堂D Yグループ内各社および協力会社のナレッジやスキルを集約し、EC を起点とした企業のさまざまな価値創造 DX の推進をワンストップでサポートするために、EC 領域に特化した博報堂D Yグループ横断型プロジェクトです。新しいコマース、新しい EC の可能性をいち早くキャッチし、市場分析・課題発見・戦略構想からシステム開発・EC サイト構築、実装・集客・CRM、さらにはフルフィルメントやコンタクトセンター等の運用に至るまで、あらゆるバリューチェーンにおいて企業のマーケティング DX・事業成長をフルファネルで支援してまいります。

「HAKUHODO EC+」は博報堂をはじめとするグループ 12 社が推進する、オンライン/オフライン領域で生活者に新しい買物体験を提供する戦略組織「ショッピング・イニシアティブ™」の傘下の取り組みとして活動してまいります。

■博報堂D Yグループ「ショッピング・イニシアティブ®」

<https://smi-wow.jp/>

ショッピング・イニシアティブ®は、「HAKUHODO DX_UNITED」傘下の博報堂D Yグループ 12 社横断の戦略組織です。12 社が有する専門機能と各領域のスペシャリストを結集し、“ひとつながり”のチームとして有機的に実行します。リテール DX（小売/店舗における DX）、コマース DX（購買接点の DX）、デジタル販促、リアル販促、ショッピングデータ活用等の各対応領域で、流通/小売/メーカーのビジネス成果や売上拡大に貢献し、ショッパーの課題ファーストで生活者に新しい買物体験（=WOW!）を提供する「価値創造型の次世代ショッピング」をワンストップで提供いたします。

■BIZ GARAGE について

ビジネスを動かす、あの手この手ポータル。

The logo for BIZ GARAGE features a stylized icon on the left consisting of a square with a circle inside, and the text "BIZ GARAGE" in a large, bold, sans-serif font to its right.

株式会社博報堂では、クライアントのフルファネルマーケティングを実践する各種ソリューション情報やお役立ち情報を掲載するビジネスポータル「BIZ GARAGE」(<https://www.bizgarage.jp/>)を運営しています。

クライアントの商品・サービスの認知・興味を促進させる広告・販促領域だけでなく、購入・リピートといった生活者の顧客化からファン化までをフルファネルでサポートするために、「セールス領域」「EC 領域」「OMO 領域」等の関連する実践的なソリューション情報を発信中です。

▼ウェビナーに関するお問い合わせ▼

BIZ GARAGE 運営事務局：info.bizgarage@hakuhodo.co.jp