

データで未来を切り拓く！ BI活用&データドリブン経営実践マスター

このカリキュラムでは、データドリブン・マーケティングDDM)の本質を理解し、企業のデータ活用戦略を実践的に学びます。
BIツールを駆使して意思決定を加速し、データ不足を補う方法や広告の費用対効果を最大化するテクニックを習得。
さらに、CRMの進化や顧客セグメントの細分化など、マーケティングの最前線を深掘りします。
無料BIツールを使ったデータ可視化にも挑戦し、即実践可能なスキルを磨きます。

章タイトル	概要	時間
【BI-1】BI(ビジネスインテリジェンス)とは？その重要性和導入する理由を徹底解説	データドリブン・マーケティングの重要性を理解し、データ活用の現状について学びます。 企業がどのようにデータを収集・分析し、意思決定に活かしているのかを具体的な事例を交えて解説します。 また、データドリブンマーケティングを支えるBIツールの役割や機能についても詳しく紹介します。 これにより、データを活用したマーケティング戦略の実践方法を体系的に学ぶことができます。	2:09:06
【BI-2】データドリブンな意思決定を阻む5つの壁	データによる意思決定を進める上で直面しやすい5つの障壁について学びます。 「何から始めればよいかわからない」「因果関係が不明」「データ不足」など、具体的な課題を整理し、それぞれの解決策を提示します。 また、経営資源やツールの不足、組織・人に関する障壁についても取り上げ、実践的な対策を解説します。 これにより、データドリブンな意思決定をスムーズに進めるためのヒントを得ることができます。	2:28:31
【BI-3】マーケティング成功の鍵となる重要指標とその実践法	ブランドの想起や契約解約率、広告運用など、マーケティングにおけるデータ活用のポイントを学びます。 自社ブランドの認知度向上や解約防止のための分析手法を理解し、実践的な改善策を検討します。 また、広告の費用対効果を測る指標や、Life Time Value (LTV) の概念を通じて、長期的な企業価値の向上を考えます。 データを活用したマーケティング戦略の最適化に向けて、具体的な手法を身につけることを目指します。	1:16:38
【BI-4】データ活用で変わるマーケティング戦略：BtoC & BtoBの成功事例	BtoCおよびBtoBマーケティングの具体的な事例を通じて、効果的な戦略を学びます。 BtoCでは、CRMの進化や顧客セグメントの細分化により、パーソナライズされたアプローチの重要性を理解します。 BtoBでは、マーケティングの全体像を整理し、実際の改善例を通じて成果を高める手法を解説します。 これにより、ターゲットに応じたマーケティング施策の最適化を考える力を養います。	1:17:06
【BI-5】効果的なマーケティングの進め方：迅速な検証と成果を生むキャンペーン設計	マーケティングの成功に不可欠な考え方や手法について学びます。 「早く失敗し、素早く改善する」というアプローチや、重要なキーワードを理解し、実践的な知識を深めます。 また、3つの指標を活用したプロセス設計や、効果測定を前提としたキャンペーン設計のポイントを解説します。 これにより、より効果的で再現性の高いマーケティング施策を実現するための視点を養います。	0:33:17
【BI-6】実践！ 自社で活用できるBI構築とツール活用入門	BIツールやETLツールを活用し、データ分析の基礎を学びます。 無料で使えるBIツール「Looker Studio」の特徴を理解し、実際に操作しながらデータの可視化を体験します。 さらに、データの抽出・変換・格納を効率的に行うETLツールを紹介し、活用方法を解説します。 これにより、データ分析のプロセスをスムーズに進めるための実践的なスキルを身につけます。	0:35:02
【BI-7】データ活用による統計分析とPythonを用いた実践的BI可視化	データ分析の高度な手法と、プログラミングを活用した実践的なアプローチを学びます。 基本的な文法やデータ構造、条件分岐、ループ処理などを理解し、データ処理の基礎を身につけます。 さらに、モデルの作成と可視化を通じて、実際のデータをどのように分析し、ビジネスに活かせるかを実践的に学びます。 最後に、分析結果を視覚的に表現し、データの価値をよりわかりやすく伝える手法を習得します。	6:35:42
		14:55:22