

実践デジタル マーケティング研修

その施策、「点」で終わっていませんか。

顧客心理を理解し、データと生成AIで改善を速める。
集客から商談までを一本につなぐ、実践型プログラム。



机上の理論ではなく、現場で結果を出すための研修です

マーケティング施策を増やすのではなく、成果につながる順序と判断基準を社内に残します。

35年

営業・マーケティング
の実務経験

11年連続

社長賞受賞の現場実績

実務型

自社テーマで成果物を
作成

伴走型

実行・検証・改善まで
支援

売るためのテクニックだけでなく、
顧客が動く理由を理解し、再現できる仕組みに変える。

頑張っているのに成果が出ない。 原因は努力不足ではありません。

01

集客

広告・SNS・Webを続けているが
問い合わせにつながらない

02

商談

見込み客は増えても
営業との連携で止まる

03

データ

数字は見ているが
次の打ち手が決まらない

04

生成AI

使ってはいるが
業務成果に結びつかない

施策が悪いのではなく、施策同士がつながっていないことが問題です。

施策が「点」のままだと、顧客体験もデータも分断されます

よくある状態



担当者ごとに目的・指標・顧客理解が異なる

必要なのは、チャネル追加ではなく「共通の設計図」です。

施策をつなげると、マーケティングは「仕組み」になる。

顧客心理を中心に、戦略・実行・改善を一本につなぎます。



共通の顧客像とKPIが、部門・チャネル・施策をつなぐ

知って終わりではなく、自社で使える形まで作る。

一般論の理解

講義を聞く
事例を知る
ツールを試す



自社で再現

自社の顧客・商品・営業プロセスで
戦略と施策を設計し、成果物まで作る

研修後に「何をするか」が明確な状態で現場へ戻れます。

成果につながる3領域を、一つの流れとして学びます

01

顧客を理解する

顧客心理・課題・購買行動を捉え、誰に何を届けるかを明確にする。

02

仕組みを設計する

集客から商談までの導線と、選ばれる理由を具体化する。

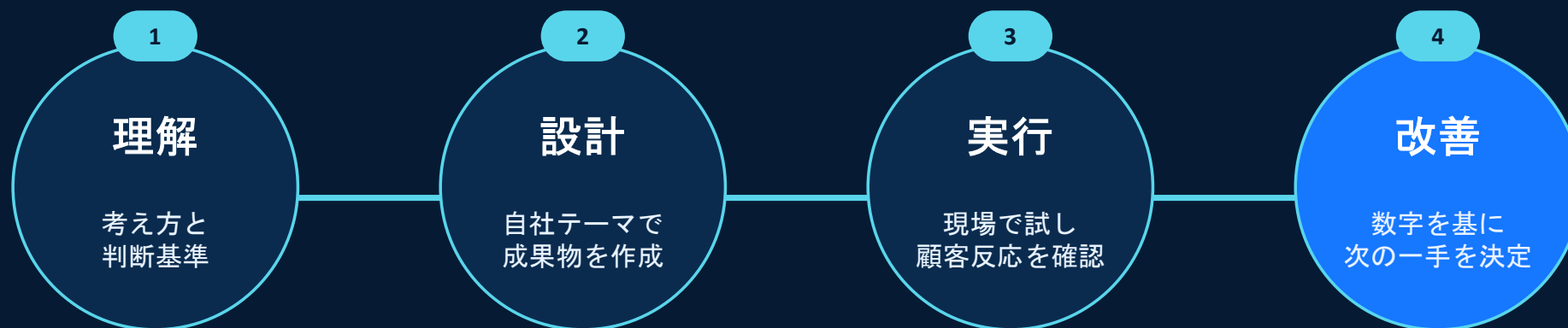
03

実行と改善を速める

データと生成AIを活用し、検証と改善を継続できる形にする。

各領域を別々に学ぶのではなく、顧客理解 → 設計 → 実行 → 改善の流れで習得します。

研修中に実際に作る。実行して、数字を見る。



このサイクルを回せることが、研修のゴールです。

研修後に、現場で使える成果物が残ります

01

顧客理解

顧客像・課題仮説
購買行動の整理

02

戦略設計

価値提案・導線
施策優先順位

03

実行支援

コンテンツ案
生成AI活用プロンプト

04

改善基盤

KPI・検証項目
改善アクション

研修資料だけで終わらず、社内で共有・実行できる設計図として活用できます。

「なんとなく運用」から、根拠のあるマーケティングへ。

BEFORE

- × 施策ごとに目的が違う
- × 担当者の経験で判断する
- × 数字を見ても行動が変わらない
- × 生成AIが単発利用で終わる



AFTER

- ✓ 顧客起点で施策がつながる
- ✓ 共通の判断基準で動ける
- ✓ 数字から改善策を決められる
- ✓ 生成AIを業務プロセスに組み込む

判断できる人と、改善できる仕組みを社内に残します。

このような企業に向いています。

- ✓ 施策は増えたが、問い合わせ・商談が伸びない
- ✓ マーケティングと営業の連携を強化したい
- ✓ データを次の打ち手に変える力を育てたい
- ✓ 生成AIを現場業務に定着させたい
- ✓ 外注依存から脱却し、社内にノウハウを残したい

理論だけでは、人も数字も動かない。

講師

江崎 亮一

株式会社XBRAIN

営業・マーケティングの現場で
培った経験と行動心理の知見を、
実務で使える形に翻訳します。

現場経験

35年

営業・マーケティングの実務に基づく指導

成果実績

11年連続 社長賞

理論・心理・数字を、現場の行動に変える研修

まずは、御社のマーケティングが どこで止まっているかを整理しませんか。

無理な営業は行いません。現在の課題を伺い、
研修で解決できること・できないことを率直にお伝えします。

無料で研修相談をする →

株式会社XBRAIN

<https://xbrain-ai.co.jp/contact/>