

2019年11月13日

**電通テック、「TEC Solution SHOWROOM」の連載を開始、
プロモーション領域の様々な課題に結果を出す解決策を継続的に提供**
— 『OMO時代のLINE活用法「LINE」×「キャンペーン」』公開—

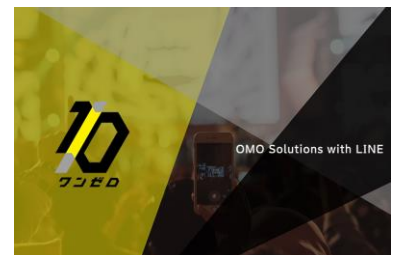
株式会社電通テックは、当社ウェブサイトにて、マーケティングや販売促進、営業ご担当者様が直面している様々な課題に対応したソリューションを紹介する「TEC Solution SHOWROOM」の連載をスタート。本日、キャンペーン応募ユーザーへの継続的 CRM に課題がある企業ご担当者様へ向けた『OMO時代のLINE活用法「LINE」×「キャンペーン」』を公開いたしました。具体的な活用事例なども交えてソリューション概要をまとめたダウンロード資料もご用意しております。

今後、当社のプロモーション領域における豊富なノウハウを生かし、課題テーマとソリューションを随時、拡充してまいります。ぜひ、ご活用ください。



「TEC Solution SHOWROOM」掲載コンテンツ

- そのキャンペーン、「やりっぱなし」になっていませんか？
「LINE」を使ったお客様と繋がり続けるためのキャンペーンデータ活用へ！
OMO時代のLINE活用法「LINE」×「キャンペーン」(11月13日(水)公開)
<https://www.dentsutec.co.jp/showroom/onezero2/>
- データ連携が加速し進化する売り場の環境でさらなる売上アップと顧客満足度向上を目指す流通・小売業の販促、店舗運営担当者様へリアル店舗の「新しい顧客体験」が購買行動を喚起するカギに！
<https://www.dentsutec.co.jp/showroom/retail/>
- イベントの効果測定にお悩みではありませんか？「LINE」を使って、イベントの顧客体験価値向上とROI可視化を実現！
OMO時代のLINE活用法「LINE」×「イベント」
<https://www.dentsutec.co.jp/showroom/onezero/>
- 社内のマーケティング人材に課題を抱える方へ
電通テックが提供する、新しいBPOとは？マーケティング効果を最大化する「業務進化型BPO」の現在
<https://www.dentsutec.co.jp/showroom/bpo/>
- メルマガの開封率が上がらない…デジタル施策に限界を感じるご担当者様へ
DMによるリアル×デジタルのコミュニケーションが販促を加速する！
<https://www.dentsutec.co.jp/showroom/direct-one/>



【本件のお問い合わせ先】

株式会社 電通テック 事業企画室 コミュニケーションデザイン部 /電話：03-6257-8100 /メール：kouhou@dentsutec.co.jp