

AI,CX,DX,EC etc. 2025年「日経クロストrend」ウェビナー企画

「日経クロストrendFORUM」 & 「テーマウェビナー」

マーケティングに関わるキーパーソンへの訴求を可能にする
「日経クロストrendFORUM」(2025年7月開催)と
年間を通して開催をする「テーマウェビナー」

2025年

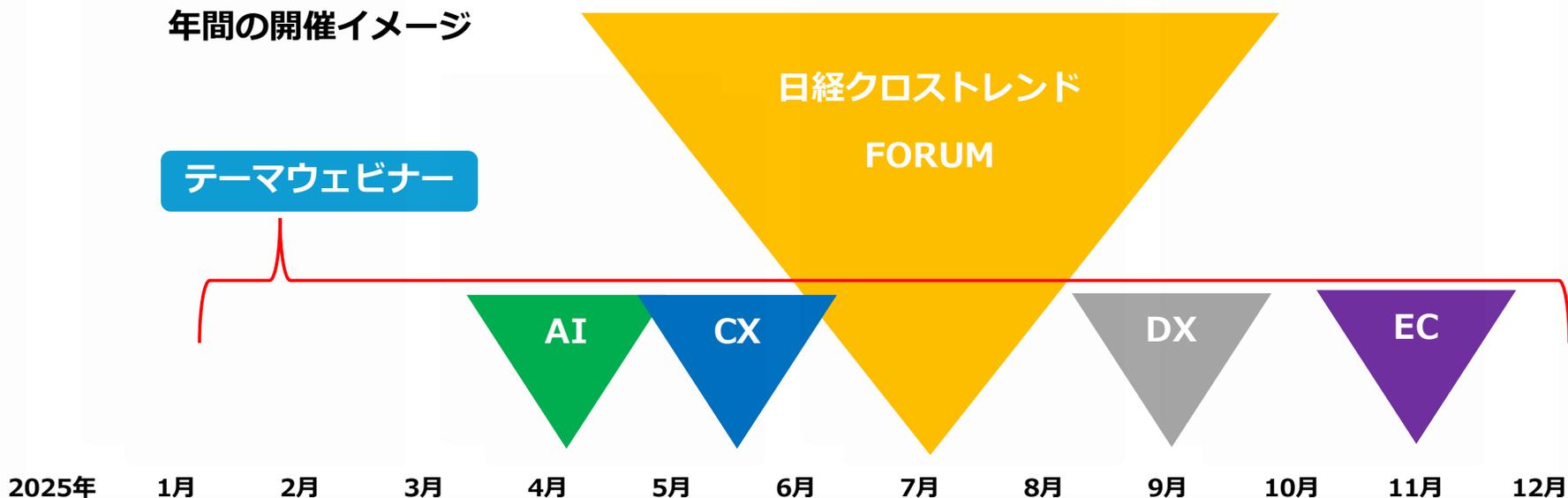
Ver.2024.11.01



2025年「日経クロストrend」ウェビナー企画

- 2025年、マーケティングがわかる専門メディア「日経クロストrend」は、AI、CX、DX、ECのトレンドを扱う「テーマウェビナー」を年間を通して実施し、「マーケティングに関わるキーパーソン」に向けた貴社の情報発信や見込み顧客の獲得を支援します。
- 7月には上記「テーマウェビナー」の枠組みを拡大し、全てのマーケティング領域を包含する「日経クロストrendFORUM」を開催します。「日経クロストrendFORUM」はリアル開催とウェビナーのハイブリッド開催で、2024年実績では事前登録4,571名（ユニーク数）、来場/視聴者数5,108名（3日間の延べ数）を誇る日経BP最大のマーケティング分野のイベントです。

年間の開催イメージ



※日経クロストrendFORUM2024（リアル会場）



※ウェビナーイメージ



2025年 年間予定表と各テーマの概要

会期 (2025年)	申込締切	セミナー名称	実施媒体	主な受講対象	概要
4月下旬	2月下旬	AIトレンドFORUM ※テーマウェビナー	日経クロストrend	企業の経営層またはDX リーダー、経営企画、マーケティング、人事・総務・経理・財務などコーポレート部門、設計・製造、IT部門などの管理職、担当者など	生成AI の登場により、AI のトレンドが変わりました。企業は、AI をしっかりと理解し、このビジネスを根底から変えるといわれるゲームチェンジングテクノロジーを、自社のビジネスに取り込み生かしていくことが重要です。AI関連の最新トレンドや製品/ソリューション情報を求める経営層やDXリーダーをはじめとするビジネスパーソンに、止まらないAIの進化とビジネス利用の最前線をお伝えします。
5月下旬	3月下旬	CXトレンドFORUM ※テーマウェビナー、旧カスタマーエクスペリエンス(CX LIVE)	日経クロストrend /日経クロステック	CX向上に取り組む、企業経営者層、経営企画、顧客サービス・サポート、販売、営業、マーケティング、IT部門、新規事業・サービス開発の担当者など	消費行動の多様化、デジタル化が加速しています。商品・サービスだけの価値向上だけでは競争優位性を確立することが難しい環境を勝ち抜くために、企業はカスタマーエクスペリエンス(CX)の向上をますます重要視しています。リテールメディア、OMO、生成AI活用など、顧客価値の提供を通じて企業競争力を高めようとする経営者やCXに真剣に取り組む担当者に向けて、CXの先進的な企業の事例やテクノロジーなど、CX関連の最新トレンドを紹介していきます。
7月下旬	5月下旬	日経クロストrend FORUM ※リアル+ウェビナー(ハイブリッド)	日経クロストrend	CMO/CDXOをはじめ、マーケティング・顧客サポート関連業務に従事する担当者	Marketing for All～すべての企業・ビジネスパーソンがマーケティングを学び、出会う3日間～。生成AI、脱クッキー、z世代をはじめとする新消費者の台頭など、企業を取り巻く環境変化著しい昨今、従来のマーケティング手法だけでは突破口は見だしにくい時代に企業はどのように顧客と向き合うべきか。マーケティングに関わるすべての方に向けて情報を発信します。BtoBマーケティング大賞2025も本イベント内で開催予定。
9月下旬	7月下旬	DXトレンドFORUM ※テーマウェビナー	日経クロストrend /日経クロステック	デジタル・データを活用してビジネスを推進するキーパーソン(LOB、マネージャー層クラス、マーケティング担当者など)	DXが加速する中、マーケティングや新規事業開発の視点からDXを実行する取り組み、すなわちマーケティングDXが、企業にとっても欠かせないものになってきているのは周知の事実です。一方でマーケティングDXの実現には、クラウドサービスを中心としたマーケティング支援ツールの活用が不可欠です。CRMや、MA、BI、Web接客など様々なツールやサービスが提供されていますが、何を重視し、どのように取り組み、どんな成果が期待できるのか。マーケティングDXや、データ活用の事例を、DXを活用して経営変革を目指す方々に向けて紹介します。
11月下旬	9月下旬	ECトレンドFORUM ※テーマウェビナー	日経クロストrend	EC事業を行う(予定する)すべての企業、経営者層・経営企画、マーケティング部門・情報システム部門など	売り出したい商品の魅力を分かりやすく伝え、より良い顧客体験へと導くためには、自社ECの価値向上へとつながるテクノロジーの導入が不可欠な時代となりました。その一方で、関連ソリューションが数多く台頭し、EC事業者は自社に合った有効なマーケティング手法に関する情報を探し求めています。成功企業が実践する売上拡大の具体的な施策に迫り、EC事業における課題解決にダイレクトにつながる施策をEC事業を行う(またはこれから予定する)企業に向けてお届けします。

※CX/DXトレンドFORUMは、日経クロステックのリソースも活用し、ITの利活用を推進する各部門のリーダーやIT部門といった層にもアプローチします。
 ※予定は変更になる場合があります。



テーマウェビナー協賛費用*

	ゴールドプラン	シルバープラン
ご協賛料金	400万円(税別)	300万円(税別)
講演	ソリューション講演枠30分間	ソリューション講演枠30分間
リード提供	事前登録者リストをご提供 (想定提供数:300~500件)	事前登録者リストをご提供 (想定提供数:300~500件)
講演レビュー掲載	▼日経クロストrend Special (広告タイアップ、誘導4週間) ※講演採録動画データの提供 ※雑誌2頁分のレビュー掲載 ※CX/DXトレンドFORUMは日経クロステックからも誘導	なし
協賛特典	・告知サイトへの社名ロゴ掲出	・告知サイトへの社名ロゴ掲出
その他	・講演資料等のDL配布(任意、1点まで) ・個別アンケートの実施(任意) ※運営ルールに基づく形にて実施	・講演資料等のDL配布(任意、1点まで) ・個別アンケートの実施(任意) ※運営ルールに基づく形にて実施

*事前登録者リストの想定提供数や講演レビューの誘導元メディアなど、テーマウェビナー毎に異なります。詳しくは個別の企画書にてご確認ください。
 ※日経クロストrendFORUMはテーマウェビナーとは異なるメニューを用意しています。詳細は日経クロストrendFORUMの企画書にてご案内いたします。
 ※ご提供リストについて:本セミナー全体への視聴アクセスの有無についての報告はございますが、協賛社セッション個別の視聴アクセスの有無はデフォルトではありません。
 自社セッション個別の視聴アクセス有無の付与をご希望の場合は、オプション料金5万円(税別)で承ります。協賛申込時に併せてお申込みください。



参考：「テーマウェビナー」の枠組みと協賛メリット

- 「メディアの集客力」 × 「企画力」 × 「拡散力」で見込み顧客の獲得から認知度向上、リーチ拡大と貴社のマーケティング活動を支援します。

メディアカを活かした集客

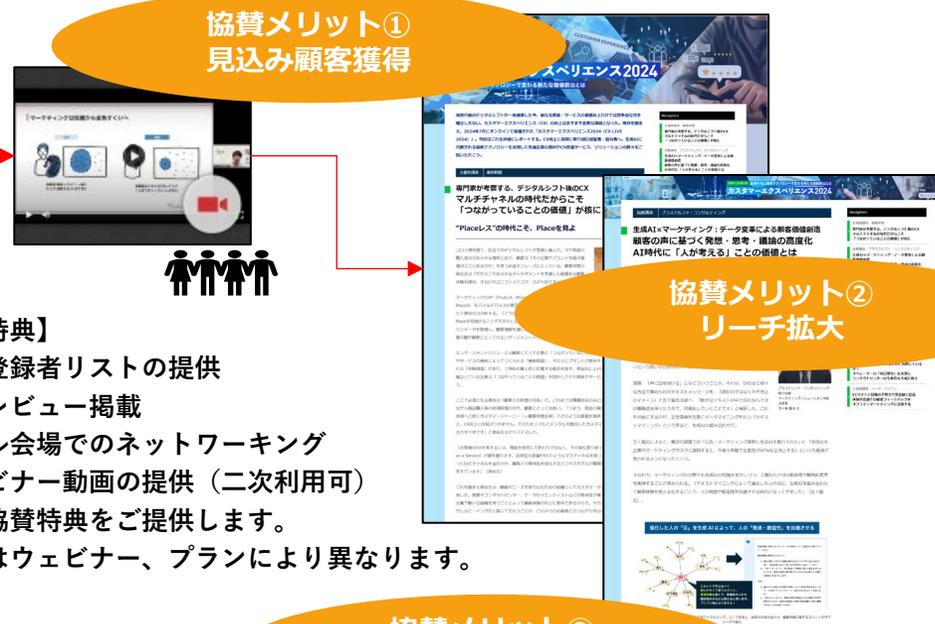
※CX/DXトレンドFORUMは日経クロステックのリソースも活用



メディアならではの企画力



ウェビナー開催 → 事後のレビュー掲載



- 【協賛特典】**
- ・ 受講登録者リストの提供
 - ・ 事後レビュー掲載
 - ・ リアル会場でのネットワーキング
 - ・ ウェビナー動画の提供（二次利用可）
- などの協賛特典をご提供します。
※内容はウェビナー、プランにより異なります。



【お問い合わせ】

日経BP

メディアビジネス推進部

nxr-ad@nikkeibp.co.jp

〒105-8308

東京都港区虎ノ門4-3-12