

News Release

「ロイヤルティリーダーに学ぶソーシャルメディア戦略」
ロイヤルカスタマー進化論
ロイヤルカスタマーを多く抱える企業は、なぜ、最強なのか？

株式会社アイ・エム・ジェイ(本社:東京都目黒区 代表取締役社長:廣田 武仁 以下、IMJ)社員の執筆による、「ロイヤルティリーダーに学ぶソーシャルメディア戦略」が、2011年3月17日(木)にファーストプレス社より、発売されました。

今回、執筆を行った、IMJ マーケティング本部 統合型マーケティング戦略室 チーフコンサルタント高見俊介は、2010年4月にNPS®(※1) 認定資格を日本人として初めて取得しています。本書籍は、ソーシャルメディア先進国アメリカの動向に対する深い洞察をもとに、顧客ロイヤルティ向上を目的としたソーシャルメディア活用策を分かりやすく解説した書籍となっています。

<書籍詳細>

書籍名 : 「ロイヤルティリーダーに学ぶソーシャルメディア戦略」

発行・販売:株式会社ファーストプレス

[ご購入はこちら](#)

発売日:2011年3月17日

判型:四六判/ソフトカバー 216 ページ

販売価格 1,575 円(税込)



(※1) NPS®(Net Promoter Score) とは、米国コンサルティングファームのベイン・アンド・カンパニー名誉ディレクターである Frederick Reichheld が開発した、企業に対する顧客のロイヤリティを図る指標です。

※ 文中に記載されている会社名、商品名は各社の商標または、登録商標です。

<プレスからのお問い合わせ先>

株式会社アイ・エム・ジェイ <http://www.imjp.co.jp/>

広報室 広報グループ TEL:03-6415-4257 E-mail:irpr@imjp.co.jp