

株式会社 アイ・エム・ジェイ
東京都目黒区青葉台 3-6-28
代表取締役社長 廣田 武仁
大証 JASDAQ (4305)

日経ビジネス 「デジタルマーケティング&マネジメント サミット 2011」 講演のご案内

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)は、2011年7月15日(金)に開催される、デジタルマーケティング&マネジメント サミット 2011「デジタルで拓く“共生”マーケティング～グローバル競争時代のマーケティング&マネジメント革新～」にて、当社 マーケティング本部 Loyalty Marketing 室 高見俊介が「ソーシャルメディア時代のロイヤルカスタマー育成シナリオ」と題して講演することをお知らせいたします。

開催概要

デジタルの時代に企業と顧客、社会との関係は大きく変わり、市場もグローバル化しています。個人の行動様式が変わり、いまや熱心な顧客が企業に代わってマーケティングを行う時代です。企業もこうした顧客・社会との“共生”を前提にしたマーケティング戦略への転換が求められています。今サミットでは日本、海外の注目の経営者を招き、企業が持続的なビジネスを展開していくためのマーケティング、マネジメント革新のポイントを浮き彫りにします。

日時:2011年7月15日(金) 9:20~18:00(会場 8:50)

会場:目黒雅叙園 <地図> <http://www.megurogajoen.co.jp/access/>

〒153-0064 東京都目黒区下目黒 1-8-1

主催:日経ビジネス、日経ビジネスオンライン、日経デジタルマーケティング

費用:1万円(税込) ※日経デジタルマーケティングの読者は無料

▼参加ご希望の方は、下記サイトよりお申込みください。▼

<http://ac.nikkeibp.co.jp/nb/dmm2011/>

IMJ グループ参加講演

15:10～15:50 トラック A

「ソーシャルメディア時代のロイヤルカスタマー育成シナリオ」

～ソーシャルメディアにどう向き合うか～顧客のロイヤルティを高め、共に歩むために～

ソーシャルメディアは顧客ロイヤルティの向上に欠かせないものとなった。アップル、スターバックス、ザップス…ロイヤルカスタマーを多く抱える企業が活用する顧客ロイヤルティ指標「NPS(R)」を用いた戦略的顧客セグメンテーション手法とロイヤルカスタマー育成シナリオについて紹介。

<講演者> 株式会社アイ・エム・ジェイ マーケティング本部 Loyalty Marketing室
Net Promoter® Certified Associate チーフコンサルタント 高見俊介

株式会社アイ・エム・ジェイについて (<http://www.imjp.co.jp/>)

インターネット領域に軸足をおき、Web 及びモバイルインテグレーション事業における豊富な知見・実績を強みに、スマートフォンを含むマルチデバイス対応、更には戦略策定・集客・分析 (Web データ解析・効果検証等)まで様々なソリューションをワンストップで提供することで、顧客のデジタルマーケティング活動における ROI(投資対効果)最適化を実現いたします。

※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。

お問い合わせ先

■ セミナーお申し込みに関するお問い合わせ

日経 BP 社 読者サービスセンターセミナー係

TEL:03-5696-1111(代表) 平日 9:00～17:00

■ 本件に関するお問合せ先

株式会社アイ・エム・ジェイ マーケティング事業本部 営業企画グループ 担当:大野

TEL:03-6415-4352 E-mail:sl@imjp.co.jp

■ プレスからのお問い合わせ先

株式会社アイ・エム・ジェイ 広報室 広報グループ

TEL:03-6415-4257 E-mail:irpr@imjp.co.jp