

2008 年 8 月 25 日
クイックウィンズ株式会社
グロービス・グループ

プレスリリース

「ユーザ参加型ビジネスメディア INSIGHT NOW!」が、「オンライン経営情報誌 GLOBIS.JP」と連携し、約800語の経営用語解説サービスをスタートさせます！

クイックウィンズ株式会社(東京都中央区 代表:坂口 健治、戸井 雄一郎、以下:クイックウィンズ)が運営する「ユーザ参加型ビジネスメディアINSIGHT NOW!(インサイトナウ)」(以下、INSIGHT NOW!)は、経営教育事業等を運営するグロービス・グループ(東京都千代田区 代表:堀 義人、以下:グロービス)が運営する、「オンライン経営情報誌 GLOBIS.JP(グロービスドットジェイピー)」(以下、GLOBIS.JP)と、経営用語解説サービスに関する連携を本日より開始いたしました。

経営用語解説サービスは、「INSIGHT NOW!」が、「MBA 経営辞書」の約 800 語全用語の解説を「GLOBIS.JP」から提供いただき、「INSIGHT NOW!」掲載記事に含まれる経営用語から直接解説に遷移できる仕組みを組み入れることで実現いたしました。この経営用語解説サービスにより、「INSIGHT NOW!」のユーザーは、記事の中に含まれる経営用語の意味を即座に確認することができるようになり、記事を通じて経営の知見をより深めていただくことができます。

< 「INSIGHT NOW!」掲載記事 >

日本のCRM市場を牽引する、シナジーマーケティングの秘策1

INSIGHT NOW! 編集部/経営戦略
4/25 | 2008年10月17日 |

日本はマスマーケティングが主流な社会となつてきた。求められるのは「マスマーケティング」から「CRM」への転換だ。そのためのCRMの活用は、野村證券、リベアを例に、業界を牽引するシナジーマーケティング社の極めて効果的なマーケティング戦略に学ぶ。

第1回『マスマーケティングの時代からCRMの時代へ』

■マスマーケティング、終わりの始まり
「もうマスマーケティングは終わっているでしょう。これだけ情報条件が変わってきているのだから」

日本の社会環境が大きく変わつてきたことは、誰もが実感しているだろう。日本はもはや完全な成熟社会となった。そして先進国の中では歴史上初めて、人口が減少し始めた国でもある。

「大きいのは、この10年の変化ですね。この間に、これまでの日本のマーケティングの大前提となっていた基本条件が、すべてひっくり返ってしまいました。」

ポイントはいくつかあります。

消費の減少、消費の多様化、そして人口の減少です。

< 「GLOBIS.JP」が情報提供する用語解説ページ >

CRM に関連する記事・ビジョナリー・ブックマーク

用語説明: CRMとは
CRMとは、【Customer Relationship Management】カスタマー・リレーションシップ・マネジメントの略語で、「シーアールエム」と読みます。
(INSIGHTNOW!編集部)

用語説明: CRM(カスタマー・リレーションシップ・マネジメント)とは
特定の顧客との関係を継続的に築き上げ、その結果として売上げや利益、さらには企業価値を向上させるという経営手法またはマーケティング手法。
より詳細な解説はグロービスMBA経営辞書
GLOBIS.JP

※他のタグを検索する場合は、画面右上の検索を利用してください。

なお、今回の連携に加えて、「INSIGHT NOW!」から「GLOBIS.JP」へ、「ビジョナリー」と呼ばれる「INSIGHT NOW!」の現役ビジネスコンサルタントによるコラムを提供し、「GLOBIS.JP」にてリーダーシップや組織構築をテーマとする記事が、隔週1本の頻度で掲載されることになりました。この記事提供により、「GLOBIS.JP」のユーザーは、幅広い経営に関するコンテンツを取得することができるようになります。

今回の連携により、「INSIGHT NOW!」と「GLOBIS.JP」が提供するコンテンツの価値が高まり、双方のユーザーが、より深い経営の知見を習得し、実践のビジネスの場に活かしていくことを期待しています。今後も、それぞれのニーズに沿うべく、連携を拡大していくことを検討していきます。

「INSIGHT NOW!」は、今後も他サイトとの連携を強化し、良質のコラムを広く発信してまいります。

連携サービス 概要

(1) 経営用語解説サービス (<http://www.insightnow.jp/>)

- 開始日: 2008 年 8 月 25 日(月)
- 内容: 「INSIGHT NOW!」は、「GLOBIS.JP」より「MBA 経営辞書」約 800 語の全用語の解説を提供いただき、掲載記事内で記載されている各経営用語に対して、解説を加えていきます。
- 経営用語数: 約 800 語
- (例) 用語: シェア
解説: ある企業の商品が一定の範囲(地域、期間)内において、どれくらいの割合を占めているかの比率。
(解説を一部抜粋)

(2) 記事連携 (<http://globis.jp/>)

- 開始日: 2008 年 8 月 25 日(月)
- 内容: 「INSIGHT NOW!」にて、「ビジョナリー」と呼ばれる独立系/現役のビジネスコンサルタントが執筆したコラムを、「GLOBIS.JP」でも紹介していただきます。連携開始時は、リーダーシップや組織構築に関するコラムが隔週 1 本のペースで掲載されます。
- (例) 「ごくせん」「ルーキーズ」に共通するリーダーシップ理論 葛西伸一氏
ポジションパワー型組織が裸の王様を産み、組織は崩壊へ向かう 伊藤達夫氏 など

ユーザ参加型ビジネスメディア INSIGHT NOW! (<http://www.insightnow.jp/>)

「INSIGHT NOW!」は、2006 年 4 月にスタートした WEB2.0 時代のオンラインビジネス情報誌です。独立系/現役コンサルタントや経営者などのビジネスのプロフェッショナルが、「ビジョナリー(先見の人)」として、各専門分野における知見をダイレクトに情報発信しています。ユーザ参加型オンラインビジネスメディアというコンセプトは、INSIGHT NOW!に訪れるビジネスパーソンと共に、さまざまな知識を持った人がお互いの知見を交換することで、より大きな価値を生み出せるという「オープンナレッジ」という考え方に基づいています。

オンライン経営情報誌 GLOBIS.JP (<http://globis.jp/>)

「GLOBIS.JP」は、経営教育事業などを展開するグロービス・グループが2006年8月より運営しているオンライン上の経営情報誌です。人材育成・経営支援の面から多くのビジネスパーソン、企業と関わってきたグロービスならではの視点で、「経営の理論」と「現場の知恵」を融合した実践的な情報を厳選してお届けしています。

クイックウィンズ (<http://www.quickwins.co.jp/>)

「コンサルティングサービスの品質は実は人の品質」

クイックウィンズは、これまで培った経験と知見をベースに、私達と同じ志をもった精鋭コンサルティングファームと連携しながらユニークで感動をもたらすコンサルティングサービスを提供しています。

私達はビジネスプロフェッショナルが個々人としてもつ付加価値やスキル、パーソナリティによってもっと輝き、もっと活躍できる新しい仕組み作りに使命感を持って本気で取り組んでおります。

設立 : 2005 年 5 月

本社所在地 : 東京都中央区日本橋本石町 3-2-12 9F

代表取締役 : 坂口健治、戸井雄一郎

事業概要 : ユーザ参加型オンラインビジネスメディア INSIGHT NOW!の運営 及びビジネスコンサルティングサービスの提供

本リリースに関するお問い合わせ先

クイックウィンズ株式会社
担当者: 川村
Email: info@insightnow.jp
Tel: 03-3243-0671 / Fax: 03-3243-0672

グロービス・グループ
ブランド・コミュニケーションズ(広報)
Email: pr@globis.co.jp
Tel: 03-5275-3870 / Fax: 03-5275-3890

QuickWins Corporation
info@quickwins.co.jp