

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 櫻井 徹

大証 JASDAQ (4305)

IMJ グループ主催セミナー、2013 年 1 月 31 日開催 「収益に結びつく顧客を見つける NPS」 —オウンドメディア活用を加速するスコアリング指標 NPS—

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:櫻井 徹 以下、IMJ)は、2013 年 1 月 31 日(木)に、IMJ グループ主催セミナー「収益に結びつく顧客を見つける NPS」を開催いたします。

日常生活におけるネット利用は、スマートフォン、タブレットなど新しいデバイスの利用者増加に伴い、広く深く、人々の生活に浸透し、重要度も日々急速に高まっています。

その一方で、企業のマーケティング活動のひとつとして、情報を公開するだけではなく、綺麗で使いやすい Web サイトから生活者とのエンゲージメントを強め、より購買行動に影響を与えることが求められるようになってきました。

従来は、アクセス分析によってサイト利用者のアクセス状況や顧客アンケートからサイト施策を実施してきましたが、利用者の心象や認識まではつかむことができず、収益につながる施策実施の判断がつかないこともあります。そこで、2004 年に、顧客エンゲージメント指標である「NPS(Net Promoter Score ※1)」が米国で注目され、既に多くの米国大手企業はもちろん国内でも無印良品をはじめとする企業で導入され、その有効性が実証されはじめています。

IMJ では、2010 年より日本人初の NPS 認定試験合格者を輩出し、いち早く NPS の手法を取り入れ、様々な業界のクライアントと試行錯誤しつつ、サイト戦略の立案やコンテンツ・サービス展開に活用するためのコミュニケーション設計をしてまいりました。

本セミナーでは、NPS の概要から、業界別 NPS レポート解説、IMJ の NPS サービス紹介に加え、IMJ が支援し、実際に NPS を導入されているポッカサッポロフード&ビバレッジ株式会社(<http://www.pokkasapporo-fb.jp/>)の新会社サイトリニューアルプロジェクトのご紹介をさせていただきます。

(※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。
(<http://www.netpromoter.com/>) (英語サイト)

開催概要

日時：2013年1月31日(木) 13:30～15:40（受付開始 13:00）

会場：株式会社アイ・エム・ジェイ 2F 会議室(<http://www.imjp.co.jp/access.html>)

〒153-0042 東京都目黒区青葉台3-6-28 住友不動産青葉台タワー

定員：50名

主催：株式会社アイ・エム・ジェイ

対象：事業会社におけるデジタル(Web)マーケティングの担当者様・責任者様

費用：無料（※事前のお申し込みが必要となります）

▼参加ご希望の方は、下記セミナー専用ページよりお申込みください▼

http://www.imjp.co.jp/seminar/20130131_01_1/

セミナープログラム

※タイムスケジュール・プログラムは変更になる場合がございます。

受付開始 13:00

第1部 13:30～14:10（40分）

「オウンドメディア時代の新評価軸 NPS について」

～PVや訪問数分析だけでは、真のエンゲージメントは図れない～

これまでのWebサイト活用では、PV数や訪問者数、コンバージョン数といった、サイト内の行動結果の分析による最適化を中心に改善施策を実施されてきましたが、収益への貢献やビジネス価値を可視化する事は容易ではありませんでした。そこでIMJは、新しい評価軸として収益を生む顧客との真のエンゲージメントをスコア化するNPSを用いる事で、その可視化を実現するためのプロジェクトを実施してまいりました。本セッションでは、顧客エンゲージメント指標であるNPSの概要、先日発表いたしました業界別NPSレポートを解説いたします。



株式会社アイ・エム・ジェイ

Direction 本部 本部長 川畠 隆幸

休憩 14:10～14:20

第2部 14:20～15:00（40分）

「真のお客さまとのエンゲージメントを高めるWebサイトへ」

～キャンペーンや広告施策で集めたお客さまと真のエンゲージメントを築くために～

キャンペーンや広告施策を通じてWebサイトにメルマガやサービス会員データを集め、お客さまとのリレーションを作ってきていたものの、「どのようなサービスやコンテンツがお客さまをファン化しエンゲージメントを高めていく施策になるのか?」「どのような評価軸でエンゲージメントを評価していけばよいのか?」といった課題感を持っており

ました。そこで、新サイトの戦略決定に際し、NPS を利用し、積極的に企業との関与を行うファンの期待を明らかにし、ファンを増やすことをサイトの目標としました。本セッションでは、実際にNPSを導入されているポッカサッポロフード&ビバレッジ株式会社 阪本氏より、プロジェクトの紹介と今後の NPS 利用についてお話をいただきます。

ポッカサッポロフード&ビバレッジ株式会社
戦略企画本部 マーケティング企画推進部 コミュニケーショングループ
阪本 欽一氏

第3部 15:00~15:20 (20分)

「IMJ の提供する、『デジタルエンゲージメント』サービス」
～デジタル領域における、ロイヤリティ向上プログラムのご紹介～

顧客とのエンゲージメントの重要性や、NPS という指標の価値は理解したが、「実際に NPS を活用するために何を行えば良いのか?」「NPS のスコアを具体的なアクションに落とし込む方法とは?」「NPS と Web サイトを結びつける方法とは?」IMJ が考えるロイヤリティ向上のアプローチを紹介いたします。



株式会社アイ・エム・ジェイ
Customer Strategy 室 室長
田米 健太郎

※閉会後、個別の相談会を実施いたします。

部屋数に限りがございますので、[セミナー専用ページ](#)より、事前に申込をお願いいたします。

ご注意

- 参加票を印刷してお持ちください。
- 会場での受付時にお名刺を頂戴しております。
- 会場内の撮影・録音はご遠慮ください。
- お申し込み多数の場合、抽選とさせていただくことがございます。あらかじめご了承ください。
- 大変恐れ入りますが、同業の方、個人でお申込みはご遠慮いただいております。

お申し込みについて

セミナーのお申し込みは、「個人情報の収集及び利用目的について」にご同意のうえ、[セミナー専用ページ](#)からお願いいたします。お申し込み後、受付完了のご連絡と参加票をメールにて送付させていただきます。

お申込み〆切:2013年1月24日(木)18:00まで

※ 当日は参加票を印刷のうえ、御名刺とともにお持ちください。

※ 2013年1月25日(金)18:00までに参加票、または、抽選結果メールが届いていない場合は、下記セミナー事務局までご連絡下さい。

株式会社アイ・エム・ジェイ (<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。

※ この情報は発表日現在の情報です。検索日と異なる可能性がございますのであらかじめご了承ください。

※ 画面写真データ等ご用意いたしております。お気軽にお問い合わせください。

本件に関するお問合せ先

セミナー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＆セールス室 セミナー事務局

TEL:03-6415-4268 E-mail:sl-info@imjp.co.jp (平日 10:00～18:30)

報道機関からのお問合せ先

株式会社アイ・エム・ジェイ

ブランド・コミュニケーション室 広報グループ

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