

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 竹内 真二

IMJ グループ主催セミナー、2016 年 1 月 27 日（水）開催

ロイヤルティマーケティング最前線

～2016 年トレンドは「ロイヤル顧客の活用」～

デジタルマーケティングを支援する、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：竹内 真二 以下、IMJ）は、「ロイヤルティマーケティング最前線～2016 年トレンドは「ロイヤル顧客の活用」～」を 2016 年 1 月 27 日（水）に開催いたします。

市場の成熟化が進み「新規顧客の獲得」が更に厳しさを増すなか、企業やブランドが成長を続けるための重要なマーケティング課題として「既存顧客の維持、活性化」がますます注目されるようになりました。

既存顧客の中でも特に「ロイヤル顧客」がビジネスにもたらす経済的価値に着目し、「顧客と深くつながる」ことを意識したマーケティング活動を行う企業が増えてきています。

IMJ のクライアント様においてもスマートフォンやタブレットなど、顧客のライフツールを活用した「デジタルでのロイヤルティマーケティング施策の強化」がトレンドとなっています。

本セミナーでは、こうした「ロイヤル顧客との共創」を主眼としたロイヤルティマーケティングに取り組まっている花王株式会社様から、その考え方や取り組みについて実践事例を交えながらお話しいただきます。

また、IMJ からロイヤルティマーケティングの有効な指標・顧客分析手法として「NPS（Net Promoter Score ※1）」の具体的な活用方法を、実プロジェクトでの事例をベースにご紹介します。

▼参加ご希望の方は、下記フォームよりお申込みください▼

<https://www.imjp.co.jp/seminar/20160127/form.html>

## 開催概要

日時：2016 年 1 月 27 日(水) 15:00 – 17:00 (受付開始 14:30)

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

〒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：30 名

主催：株式会社アイ・エム・ジェイ

対象：コミュニティサイト、SNS、会員組織の運営、継続訪問を目的とするオウンドメディア運営を行っている企業、NPS に興味がある、導入検討中の企業

費用：無料 （※事前の [お申し込み](#) が必要となります）

## 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 14:30

第一部 15:00～15:20

### 「ロイヤルティマーケティングの最新トレンド」

顧客とつながり、「ロイヤル顧客」を作るために企業がすべき取り組みとは？  
質の高い顧客体験を提供し、ロイヤル顧客を獲得し彼らを活用していくために必要な考え方を、ロイヤルティマーケティングの最先端をいくアメリカの事例を交えながらご紹介します。



株式会社アイ・エム・ジェイ

NPS コンサルタント (Net Promoter ®認定資格者)

松永来美

第二部 15:20～16:00

### 顧客とつながり、「ロイヤル顧客」の声をマーケティングに活かす取り組み事例 ～花王様オウンドメディア「KaoPLAZA」での取り組みについて～

オウンドメディア「KaoPLAZA」を介して顧客とつながり、その場に集まる「ロイヤル顧客」の声を活かす取り組みを積極的に行っている花王様より、事例をご紹介いただきます。



花王株式会社

メディア企画部門 メディア開発企画センター

鈴木直樹氏

休憩 16:00～16:15

第三部 16:15～17:00

### オウンドメディアでの顧客ロイヤルティ向上の取り組み

一部・二部でご紹介した、ロイヤルティマーケティングの考え方や「ロイヤル顧客」の活用の仕方を、日々の取り組みや施策に活かし、取り入れる手法をお話します。手法のひとつとして、NPS® (Net Promoter Score) を取り上げ、NPSの概要、手法、活用方法まで具体的にご紹介いたします。



株式会社アイ・エム・ジェイ

NPS コンサルタント (Net Promoter ®認定資格者)

玉井由美子

## 個別相談会 17:00～

セミナー終了後に個別のご質問、ご相談もお受けいたします。

(※1) NPS® (Net Promoter Score) とは、企業と顧客の関係性（ロイヤルティ）を測定する指標です。

『あなたが XXX (企業やブランド名) を友人や同僚にすすめる可能性はどのくらいありますか?』

顧客に対して上記設問を投げかけ、その回答を 0 点（おすすめしない）～10 点（おすすめする）の 11 段階で答えてもらいます。10～9 点と回答した集団を「推奨者（Promoter）」、8～7 点の集団を「中立者（Passive）」、6～0 点の集団を「批判者（Detractor）」と定義します。そして、全体に占める推奨者の割合から批判者の割合を引いた数値が NPS です。

NPS®については、

<http://www.imjp.co.jp/report/column/20121001/000838.html> をご参照ください。

## 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、[お申し込みフォーム](#)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。  
※ 当日は参加票を印刷のうえ、お名刺とともにお持ちください。

**申込〆切：2016 年 1 月 20 日(水) 17:00 まで**

※**2016 年 1 月 25 日(月) 17:00 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、  
[セミナー事務局 \(imj-seminar\\_entry@imjp.co.jp\)](mailto:imj-seminar_entry@imjp.co.jp) までご連絡下さい。

## 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。

※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。

## お問い合わせ先

### セミナーに関するお問い合わせ先

株式会社アイ・エム・ジェイ

アカウント統括本部 セミナー事務局

TEL : 03-6415-4268 E-mail : [imj-seminar\\_entry@imjp.co.jp](mailto:imj-seminar_entry@imjp.co.jp) (平日 10:00~18:30)

### 報道機関からのお問い合わせ先

株式会社アイ・エム・ジェイ

広報室

TEL : 03-6415-4257 E-mail : [irpr@imjp.co.jp](mailto:irpr@imjp.co.jp)