

株式会社アイ・エム・ジェイ

東京都目黒区青葉台 3-6-28

上席執行役員社長 兼 CEO 竹内 真二

IMJ グループ主催セミナー、2017 年 2 月 2 日（木）開催

自社の NPS®課題を可視化！

～顧客ロイヤルティ向上のために明日から取り組むべきことが分かる～

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 上席執行役員社長 兼 CEO：竹内 真二 以下、IMJ）の Marketing & Technology Labs（以下、MTL）は、「自社の NPS 課題を可視化！～明日から取り組むべきアクションが分かる～」を 2017 年 2 月 2 日（木）に開催いたします。

顧客維持、顧客ロイヤルティが重要視されている近年、それらの取り組みの成果を測る指標として注目を浴び始めた“Net Promoter Score”（NPS）。最近では様々な業種で導入が始まり、日本国内だけでも 200 社を超える企業が NPS を使っていると言われています。

しかし導入企業数が伸びている一方で、導入済み企業を対象に調査をしてみると「なかなか NPS の社内活用が進まない」「効果が出ているのか分からない」と NPS 導入や活用に課題を抱えている企業が多いことが明らかになってきました。

本セミナーでは、「NPS を効果的に利用する導入・活用手法」の全体像をつかんでいただいた上で、IMJ が開発したチェックシートを使って、自社の課題はどこにあるのかを皆さまに把握していただきます。

他社の取り組み事例もご紹介いたしますので、他社と比較して「何ができていて、何が足りないのか」をご判断いただき、明日からの取り組みを検討する機会にしていいただければと思います。

セミナー後には個別相談のお時間もございます。チェックシートで明らかになった課題の解決についてのご相談を承ります。

▼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/news-seminar/seminar/2017/0202/form/>

開催概要

日時：2017年2月2日(木) 15:30～17:30 (受付開始 15:00)

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：50 名

主催：株式会社アイ・エム・ジェイ

対象：事業会社で、顧客戦略（顧客維持・顧客ロイヤリティ）の部門・チームへの NPS 展開をご検討されている責任者様

顧客戦略部門のマネジメントをされている担当者様・責任者様

事業戦略部門で顧客関連のマネジメントをされているご担当者様・責任者様

NPS の導入・活用にお悩み中の方、ご検討中の方

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 15:00

ご挨拶 15:30～15:40

第一部 15:40～16:10

「NPS 等の顧客と企業の関係性を測る指標の導入状況」 ～IMJ 独自調査レポートより～

NPS が日本で広まり始めた当初は、各タッチポイント（EC サイト、コールセンターなど）単体で NPS を測る手法がトレンドでしたが、最近はタッチポイントを超え「企業（ブランド）全体」と顧客との関係性を測り評価することを目的に、NPS の導入を検討する企業が増えてきたと感じています。

IMJ では、複数のタッチポイントを共通の指標で評価・分析・改善することへの認識の高まりを検証すべく、このような指標を導入している企業の実態調査を実施しました。

本セミナーでは、IMJ サイトでは公開していない情報を含め、現在の日本の指標トレンドをお話します。

株式会社アイ・エム・ジェイ
登壇者未定

休憩 16:10～16:20

第二部 16:20～17:20

「自社の NPS 課題を可視化！」 ～明日から取り組むべきアクションが分かる～

NPS を導入すればすぐに「顧客ロイヤルティを向上させる仕組み」を作ることができるわけではありません。NPS はあくまでも「指標」のひとつです。その指標を有効活用する基盤となる顧客戦略、チーム体制や顧客視点の文化、正しくデータを取得・分析・アクション化するスキルなどの要素が揃っていないと、導入の効果を感じられないのが現状です。

「スコアを計測しているだけで、活用はできていない」

「自分が NPS の担当をしているものの、事業全体の取り組みにはできていない」

「NPS を導入したが、いったい何から手を付け、この先どう進めていけばよいのか分からない」

このような課題をお持ちではないでしょうか？

第2部では、「NPS を効果的に利用する導入・活用手法」をご紹介します上で、皆さまにも IMJ が開発したチェックシートを用いて自社の課題を把握していただきます。課題を見える化することで明日から何に取り組むべきかが明らかになります。

本セミナーで、皆さまがご持ちの NPS 導入課題に対する「解決の糸口」をお伝えできれば幸いです。

株式会社アイ・エム・ジェイ
登壇者未定

質疑応答 17:20～17:30

※セミナー終了後、会場にて相談会を行います。ご相談がある場合は、お気軽にお声がけください。

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。
- ・ 会場内での撮影・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きますことがございます。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、個人でお申し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：2017 年 1 月 19 日(木) 13：00 まで

※2017 年 1 月 27 日(金) 12: 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。

IMJ Marketing & Technology Labs® (<http://www.mtlabs.jp/>)



MARKETING & TECHNOLOGY Labs®

IMJ Marketing & Technology Labs®は、IMJ グループにおいて、Data Driven Marketing®の実現を通じて、クライアント企業のデジタルマーケティングを支援するマーケティング・サービス・プロバイダー（MSP）です。データプラットフォーム設計やマーケティング ROI 最大化のための最適化コンサルティングサービスを提供いたします。デジタルマーケティングに関する全領域のプロフェッショナルが MTL に在籍しているため、部分最適ではなく全体最適視点でのサービス提供や適切な予算配分の提案ができることが特徴です。また、コンサルティングやプランニングに留まらず具体的なマーケティング施策まで落とし込むことで「成果」を価値として提供いたします。

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

デジタルマーケティング領域において、戦略策定、集客・分析（データ解析・効果検証等）からウェブ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「ストラテジープランニング」「アナリティクス」「クリエイティブ」「エグゼキューション」という様々なソリューションをワンストップで提供し「デジタルの力で生活者の体験を豊かにする」という企業ミッションの実現に取り組んでいます。

※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 (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