

対象：顧客育成施策、顧客管理プラットフォーム、NPS調査 など

現代ビジネス主催・オンラインセミナー

# 競合との差別化に欠かせない CX見直しセミナー

- ◆主催 : 現代ビジネス
- ◆形式 : オンラインセミナー (Zoom) ※予定
- ◆開催時期 : 2024年6月上旬※予定
- ◆想定規模 : 200名 ※事前申込想定数300~500名程度
- ◆協賛締切 : 2024年3月29日 (金)

## 複雑化・多様化する顧客接点の最適解を導く新時代のCX戦略とは

商品・ブランドの選択に顧客体験が大きく関与する時代になりました。良いものを作り続ければよかった時代は過ぎ去り、紙DMや電話によるコミュニケーションだけでも足りず、スマートフォンをベースにリアルとオンラインで適切な顧客体験を提供し続けることが必要不可欠になりました。

言うは易しですが、実際に行動に移そうとした際、何から着手すればよいのか判断に迷う方も多いようです。部分的に改善すればよい話ではなく、顧客体験全体を見直し、ターゲットに即したコミュニケーションを大きな視点で描き直す必要があるためです。

顧客を把握し、どのようなタイミングでコンタクトすると良いのか、勘ではなく実績とデータに基づいて最適解を導き続けるためには世の中で活躍する各種CX支援ツールの導入と運用が欠かせません。

そこで現代ビジネスでは複雑に絡み合う今の顧客接点を紐解き、CX戦略の最適化を展望するセミナーを開催いたします。ご協賛いただく皆様からはお持ちのソリューションとノウハウを、CX戦略に頭を抱える参加者に直接ご披露頂きます。

本企画趣旨にご賛同いただき、ご協賛いただけますようお願い申し上げます。

## ●開催概要

◆名称：競合との差別化に欠かせないCX見直しセミナー

◆主催：現代ビジネス

◆日時：24年6月上旬午後 ※予定

◆場所：オンライン（Zoom）予定

◆規模：200名（事前登録300～500名想定）

◆参加：無料

★ご協賛対象★

顧客育成施策、顧客管理プラットフォーム、NPS調査 など

時間帯	内容
13：00～13：30	ゲスト講演
13：35～14：05	ご協賛社様①
14：10～14：40	ご協賛社様②
14：45～15：15	ご協賛社様③
15：20～15：50	ご協賛社様④

※プログラムは予定です。ご協賛状況によって変更の可能性があります

- ◆ご講演枠1枠（30分）
- ◆事前申込者リストのご提供（想定300～500件）
- ◆ご講演動画の納品（2次利用含め、本番終了後からのご使用）

**特別価格：2,500,000円**（税別、グロス）

- ◆お申込み締切 : 24年3月29日 (金)
- ◆告知開始 : 24年4月中旬
- ◆本番 : 24年6月上旬
- ◆リード提供 : 本番終了後3営業日以内 (視聴ログ・アンケートデータ紐づけ)



## 顧客が感動するCX革新セミナー

- ◆主催 : 現代ビジネス
- ◆開催時期 : 2023年6月22日（木）13:00～14:05
- ◆事前申込 : 342名
- ◆共催 : 株式会社ヤプリ



13:00～13:30

### 感性とデータの二律両立！丸亀製麺のKANDO（感動）を起点にしたCX戦略とは

株式会社トリドールホールディングス  
執行役員CMO 兼  
KANDOコミュニケーション本部長 兼  
株式会社丸亀製麺 取締役  
マーケティング本部長  
南雲 克明 氏



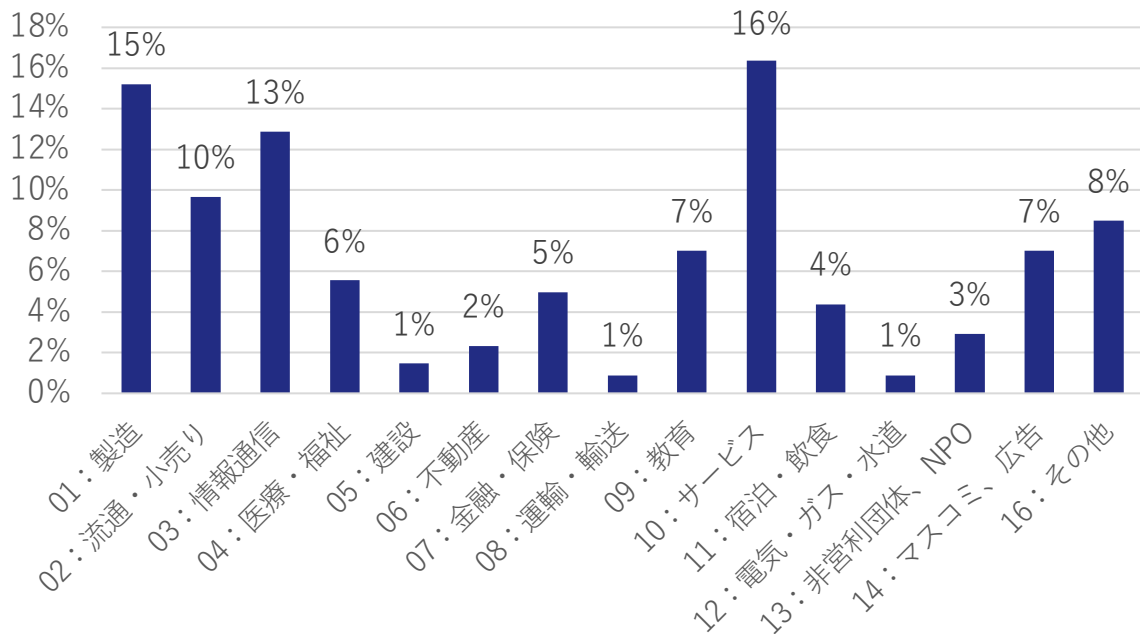
13:45～14:15

### ファンがハマるアプリ体験 ～CX向上でアプリ経由の再購入率が80%！～

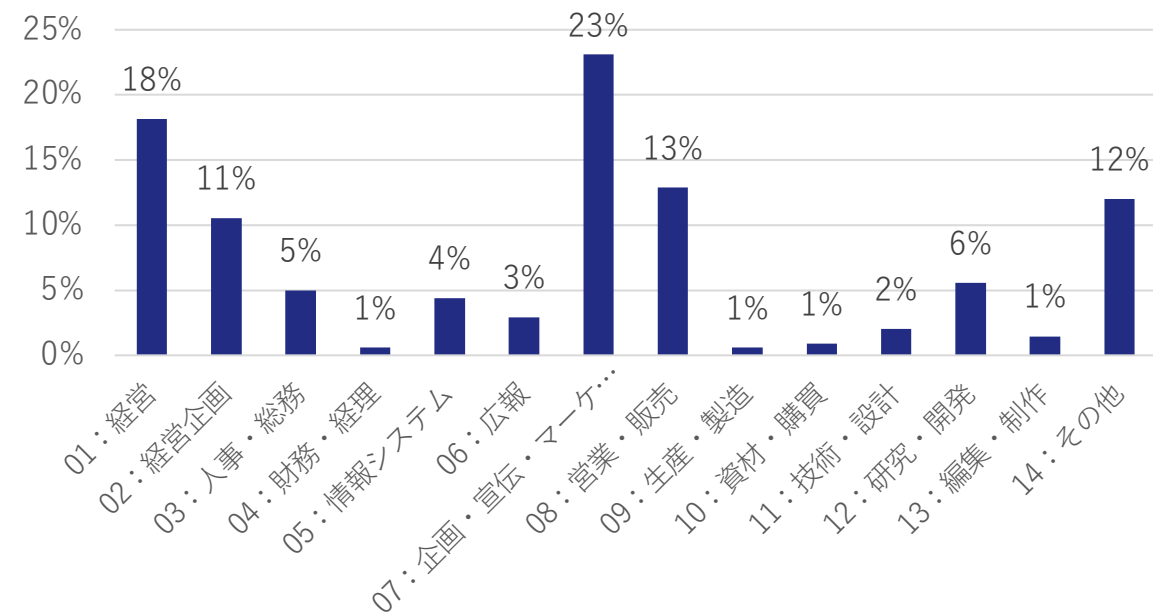
株式会社ヤプリ  
マーケティング本部  
神田 静麻 氏

# ● 23年6月開催・顧客が感動するCX革新セミナー・お申込者属性 (N=342名)

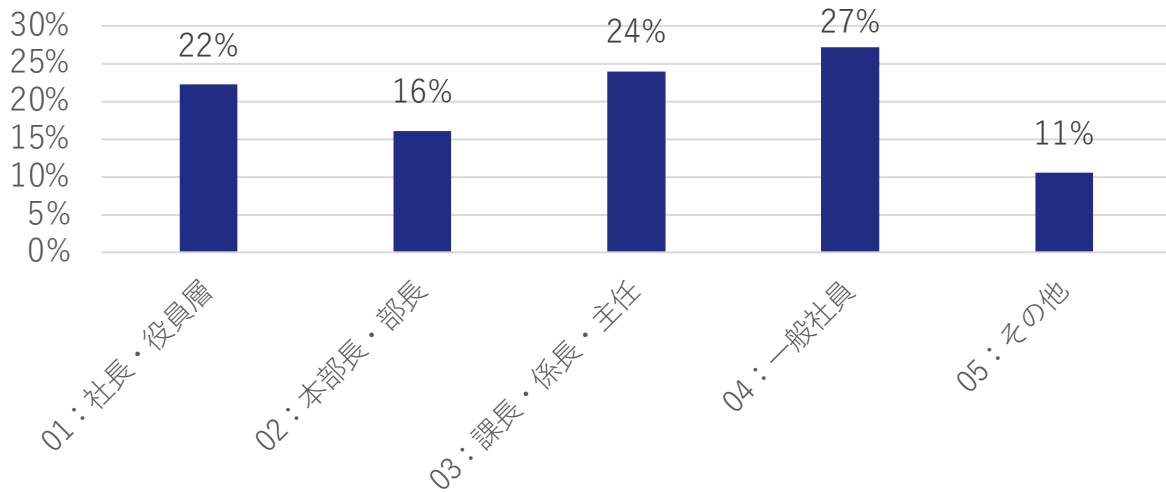
## ■業種



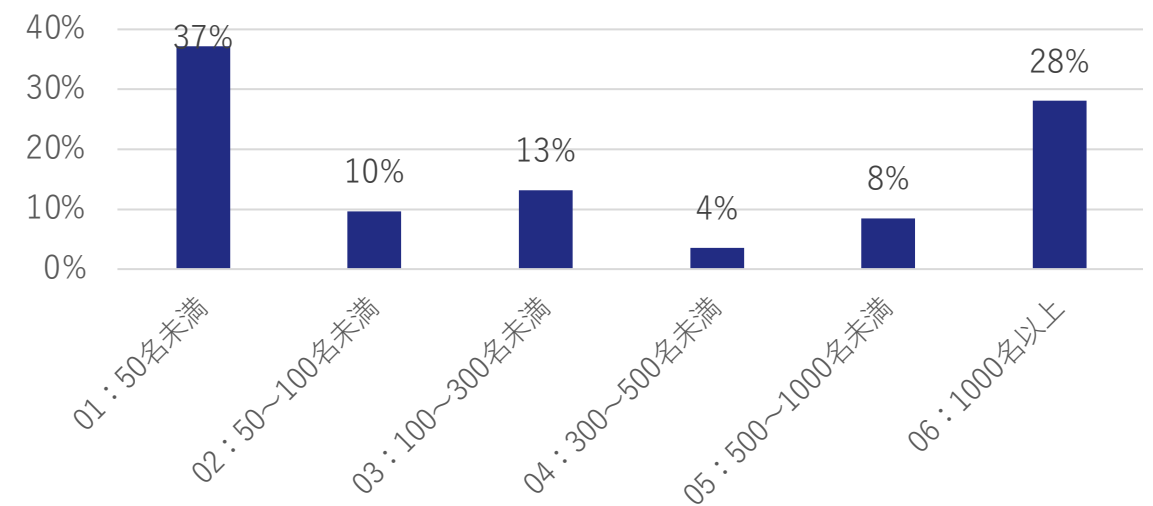
## ■職種



## ■役職

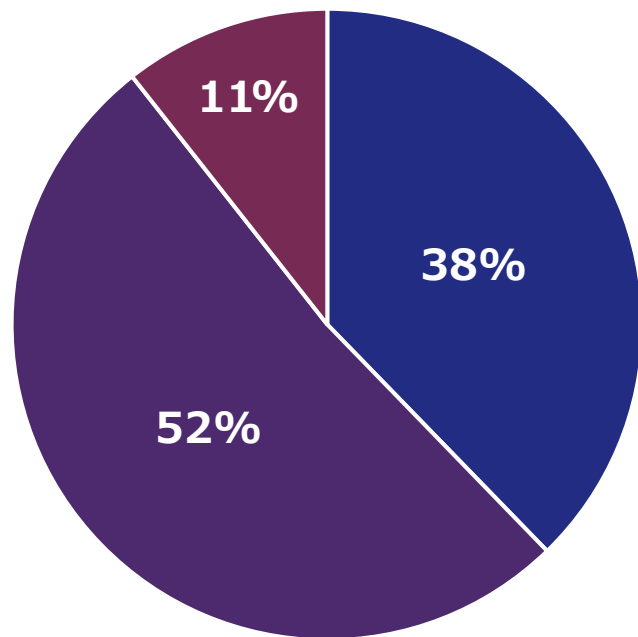


## ■企業規模



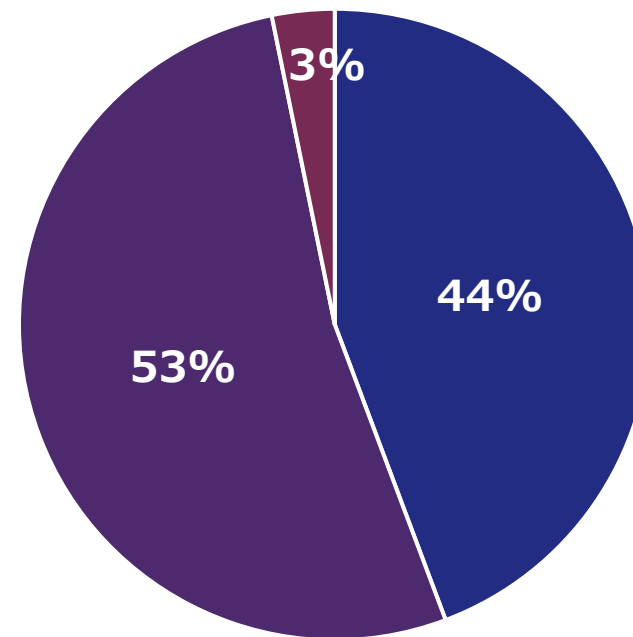


本日のセミナーの満足度をお聞かせください



■ 大変良かった ■ 良かった ■ 普通

同様テーマのセミナーがあったら参加いただけますか



■ 参加する ■ 前向きに検討する ■ 参加しない