

好評につき
再度開催

成功事例に学ぶ

ポイントサービスリニューアルのススメ ーコストダウン&収益力強化ー

2014年11月19日(水) 13:30~15:00

<会場>DNP五反田ビル(東京都品川区西五反田3-5-20)

事前
申込制

参加費
無料

次の4つはポイントサービスをリニューアルし、成功した事例です。

某アパレル

ポイント交換率**20%アップ**、ポイント交換コスト**4,000万円削減**!!

某化粧品・健食通販

定期会員**7.5万人アップ**、年間売上昨年比**183%アップ**!!

某流通小売

会員数**35万人アップ**、平均購入単価**100円/1人アップ**!!

某通信

ポイント値引きを景品交換に切替、毎月**33,600万円を削減**!!

コストダウンしたら顧客不満足を生むのでは??

そんなことはありません。

これらはみな、ポイントサービスの現状の取り組みの
**“何が・どの程度”機能し、“何を強化・改善”する
かあらかじめ把握し、戦略的にリニューアルした
からこそ成功したのです。**

今回はその**“診断方法”・“ノウハウ”を
実績数値や事例を交えて分かりやすくご紹介**します!

セミナーお申込は裏面の“お申込み欄”に必要事項記載のうえ、

03-6431-3650へFAXをお願いします。

■セミナー概要

期日 2014年11月19日(水) 13:30～15:00
定員 20名
※会場の都合で先着順・定員になり次第締め切りとさせていただきます)
参加費 無料(事前申込制)
主催 株式会社エムズコミュニケーション
セミナープログラム(予定)

11月12日
応募締切り

- 【第1部】コストダウンと収益力強化をかなえるポイントサービスリニューアルのポイント
一弊社が実際に支援した4社の企業事例を元に、特に実績数値や事例を交えて分かりやすくご紹介します!
- 【第2部】あなたの会社は大丈夫?ポイントサービス診断方法を解説
一ポイントサービスの「As-Is-To-Be」(現状とあるべき姿)を発見するためのノウハウを公開します!

■セミナー企画・主催



M's Communicate™

DNPグループのCRM戦略支援を担う会社として、2003年に国内初のポイントサービスの専門支援会社としてスタート。会員制サービス・コミュニティの導入・改善、CRMの分野にまで業務領域を拡げ、流通小売(大手百貨店、GMS、CVS)、大手総合通販からメーカーまで幅広く支援を行っています。



～直近の事例～
某専門通販会社
土産菓子メーカー
雑貨販売会社 など
その他多数

<著書>

『成功するポイントサービス～
1万人の生活者から見る今あなたの会社がすべきこと』(WAVE出版)
<メディア掲載>
TV東京ガイアの夜明け「争奪! 買い物ポイント～眠る10兆円を振り起こせ～」出演
TV東京ワールドビジネスサテライト「生活者起点の新旅行商品開発」出演
小学館「DIME ～モバイルポイント新時代」(2011年7月19日号)掲載
宣伝会議「販促会議～リピーターの増やし方」(2011年11月号)掲載
など多数

■お申込み欄(下記に必要な事項を記入し、FAXお願いいたします。折り返し参加受付のご連絡をいたします。)

「成功事例に学ぶポイントサービスリニューアルのススメコストダウンと収益力強化」参加お申込用紙

会社・団体名	フリガナ		
お名前	フリガナ		
	姓	名	
勤務先ご住所	〒 -		
部署名		勤務先TEL	
お役職		勤務先FAX	
参加予定人数	原則、1社2名様までをお願いします。	E-Mail	

※本状により得られた個人情報はセミナーに関係するご連絡先及び謝礼や資料の発送以外での目的に使用することはありません。
※本セミナーはお席の都合上、定員となり次第、締め切りさせていただきます。あらかじめご了承くださいませ。

■お問い合わせ先(セミナーに関するお問い合わせは下記担当者までお願いいたします。)

事務局:株式会社エムズコミュニケーション
電話:03-6431-3651
URL: <http://www.emscom.co.jp>

担当者:西川(ニシカワ)
電話受付時間:平日10:00～16:00

お申込は03-6431-3650へFAXをお願いします。

FAX