

事例に学ぶ

効果の出るポイントサービス設計方法！ —ステージ制度のエッセンスを事例交えて解説—

2016年7月29日(金) 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)

15名様
限定

ポイントサービスを導入する企業が年々増え、サーポイントサービスの競合との差別化が重要になってきています。その中で、多くの企業が

- 顧客ロイヤルティを上げる活性化したサービスにしたい！
- 膨らみすぎたコストを、顧客満足の低下を招かず軽減したい！
- 収益貢献度の高い、マーケティング機能として強化したい！

といった悩みを抱えています。

本セミナーで、コストをかけずに生活者に喜ばれるポイントサービスについてステージ制度の考え方・構築方法をお伝えしながら、お話しします。

<プログラム>

1. ポイントサービス市場の最新動向 (13:30-14:00)

- ・総務省によるポイントサービスによる地域活性化構想
- ・顧客接点を強化する為のポイントサービスの活用方法

2. ステージ制度のエッセンス解説 (14:00-14:30)

- ・ステージ制度導入の目的
- ・事例解説 ～ステージ制度の考え方～

3. 専門コンサルタントによる無料個別相談会 (14:30-15:00)

某通販

定期会員**7.5万人アップ**、年間売上昨年比**180%アップ**！！

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

日時:2016年7月29日(金) 13:30~15:00

定員:15名

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

申込み:下記のお申込み欄に必要事項を記入し、FAXをお願いいたします。

セミナー主催



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。



<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10兆円を掘り起こせ~」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

個別相談会希望 有無



■お申込み欄

「事例に学ぶ効果の出るポイントサービス設計方法」セミナー参加お申込用紙

フリガナ			
会社・団体名	-----		
フリガナ			
お名前	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(必須)	

※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:高野(タカノ)
電話受付時間:平日10:00~16:00

お申込は03-6431-3650へFAXをお願いいたします。