

日経クロストrend Webinar企画
CX（カスタマーエクスペリエンス、エンゲージ
メント）

2022年10月中旬開催（予定）



●企画主旨

新型コロナの影響は、社会のデジタル化を加速させ、消費者の購買行動や企業との接点も大きく変化しています。

BtoC、BtoBを問わず、顧客ニーズへの対応が課題と考える企業は多く、顧客ニーズに的確に対応するには、顧客視点を起点とする取り組みが欠かせません。

CX向上の必要性を認識しているが実際に取り組んでいる企業は少なく、既存顧客の維持や競合他社との差別化には、提供サービス・体験を見直すなど、顧客体験の向上を目指すCX戦略が求められています。

本セミナーでは、CX向上の取り組みを始めたいが、具体的にどうすれば良いか、カスタマージャーニーを取り入れた顧客視点とは、エンゲージメントをどのように築くか、をテーマといたします。ぜひ、本フォーラムにご協賛を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

●開催概要

会 期： 2022年10月中旬予定
形 式： Web（オンラインセミナー）
主 催： 日経クロストrend
規 模： 全体事前登録300名想定/セッション視聴150名想定
受 講 料： 無料（事前登録制）
参加対象： デジタル・データを活用してビジネスを推進するキーパーソン
（LOB、マネージャー層クラス、マーケティング担当者）
集 客： 日経B P読者の経営者・マネジメント層のリストを中心

プログラム構成：

13:00 ~ 13:30	基調講演
13:35 ~ 14:05	協賛社講演①
14:10 ~ 14:40	協賛社講演②
14:45 ~ 15:15	協賛社講演③
15:20 ~ 15:50	協賛社講演④
15:55 ~ 16:25	特別講演

※プログラムは予定です。変更となる場合がございます

※本企画は3社のご協賛決定から実施いたします

協賛プランA

ご協賛料金500万円（税別）

■ご講演枠（30分間）を1枠ご提供（150名程度の視聴を想定）

※当日、都内スタジオへお越しいただきLIVE配信。収録希望の場合は別途20万円で相談可能です。

■受講登録者リストをご提供 ※想定リード300件

※セミナー受講申込開始後に協賛決定の場合、パーミッション文に社名を明示した時点以降の登録者のみをご提供対象となります

■日経クロストrendにご講演レポート（記事体広告）を掲載

10月下旬～1ヶ月間の掲載予定

■ホワイトペーパー掲載 ※想定リード150件

WPをご提供いただき、日経クロストrendに掲載。ダウンロード者のリストをご提供します。なお、WPは2点以上をご提供ください。導入事例や調査レポートのみとさせていただき、製品パンフレットは不可、といたします。

■セミナー後の個別アンケート実施（5問まで）

■ご講演資料のダウンロード（1点）

※本企画は3社のご協賛決定から実施いたします

協賛プランB

ご協賛料金 **300万円** (税別)

■ **ご講演枠（30分間）を1枠ご提供（150名程度の視聴を想定）**

※当日、都内スタジオへお越しいただきLIVE配信。収録希望の場合は別途20万円で相談可能です。

■ **受講登録者リストをご提供 ※想定リード300件**

※セミナー受講申込開始後に協賛決定の場合、パーミッション文に社名を明示した時点以降の登録者のみをご提供対象となります

■ **日経クロストrendにご講演レポート（記事体広告）を掲載**

10月下旬～1ヶ月間の掲載予定

■ **セミナー後の個別アンケート実施（5問まで）**

■ **ご講演資料のダウンロード（1点）**

※本企画は3社のご協賛決定から実施いたします

ご協賛プランの注意事項

●ご講演について

※基本的に開催日に都内会場もしくはスタジオへお越しいただきLIVE配信を予定しております。

(LIVEの場合はリモートでのご講演は対応できません。)

講師の都合が見つからない場合は、別途収録費(20万円)で事前収録対応も可能です。(リモート収録も可)

●リード提供について

※告知開始後に協賛をご決定いただいた場合は、登録サイトのパーミッション文に社名を明示した時点以降に登録のあった方がリストのご提供対象となります。

※リード提供タイミングはセミナー終了後おおよそ2週間程度でのお渡し予定です。

※ご提供のリードには当日の受講有無のフラグ、自社セッションで実施したアンケートの回答が反映されます。(アンケートを実施される場合のみ)

個別セッションの受講有無の提供はございません。

●視聴レポートについて

※本セミナーへの視聴アクセスの有無のみの報告となります。

セッション毎の視聴履歴の報告はございません。

個人情報を提供する際の取り扱いルールについて

日経BPでは顧客情報の提供にあたり、
以下の内容を遵守していただくことを前提といたします。
是非、ご確認いただきますようお願い申し上げます。

1.顧客情報の範囲

提供する顧客情報は、「氏名」「勤務先会社名」「勤務先部署名・役職名」「勤務先郵便番号」「勤務先（または自宅）住所」「勤務先（または自宅）電話番号」「勤務先（または自宅）FAX番号」「電子メールアドレス」「業種など」の登録された情報のなかで貴社が希望する項目とします。「業種など」はイベント単位で異なる場合がありますので、事前に担当者までお問い合わせください。

2.顧客情報の提供方法

顧客情報は「日経BPリードジェン支援システム」を使用してお提供いたします。データの取得方法などは貴社ご担当者様宛に弊社からメールでご案内いたします。

問い合わせ先：日経BPリード・サポートセンター（E-mail：lgsc02@nikkeibp.co.jp）

3.顧客情報の利用目的

提供した顧客情報は、その元となった貴社主催または協賛セミナーの内容に関連した、貴社製品／サービスのご案内に限定してご利用ください。

4.顧客情報の利用方法

提供した顧客情報を元に、最初に顧客に連絡を取る際には、「提供した顧客情報の元となった貴社主催または協賛のイベント名」「貴社名」「貴社の連絡先」「顧客情報の変更・削除および情報提供停止の方法」を必ず明示してください。


5.提供した顧客情報の管理責任について

提供した顧客情報は「個人情報の保護に関する法律」などに基づいて貴社の責任において管理・運用願います。

万が一、事故などで顧客または貴社に損害が生じた場合、弊社では一切の責任を負いかねます。

[日経BPの個人情報保護方針/個人情報の取扱いについて](http://corporate.nikkeibp.co.jp/info/privacy/)

<http://corporate.nikkeibp.co.jp/info/privacy/>



申込締切：8/19（金）

9月中旬：プログラム決定、告知開始

10月中旬：オンラインセミナー開催

約1週間後 受講者リスト提供

11月下旬：講演レポート掲載（予定）

お問合せ

日経BP メディアビジネス推進部

nxr-ad@nikkeibp.co.jp

日経 **XTREND**

