

報道関係各位

ニッセンがCXプラットフォーム「KARTE」のオフィシャルパートナーに認定。自社サイトで培った「KARTE」活用ノウハウを元に、導入支援や運用サポートを提供します。

共同セミナーを開催 2022年9月29日(木) 14時00分～



株式会社ニッセン(本社:京都市南区、代表取締役社長:羽瀧淳)は、株式会社プレイド(東京都中央区:代表取締役CEO 倉橋健太)の提供するCXプラットフォーム「KARTE」のOfficial Partner※に認定されました。「KARTE」を自社のECサイトに導入して活用する事業者からは初めてのパートナー認定となります。ニッセンは、主にアパレルなどEC運営事業者に向けた「KARTE」の導入支援や運用サポートの提供を、2022年10月より開始。これに伴い、2022年9月29日にニッセンとプレイドによる共催セミナーを実施を予定しています。

※Official Partnerは、プレイドが提供するパートナープログラム「KARTE Partner Accelerate Program」において運用実績やプロダクト理解などの基準を満たした企業にのみ認定され、機能の先行公開や共同マーケティングの支援など、特別な支援を受けることが可能です。

■ニッセンが提供する「KARTE」の導入支援プログラムについて

私たちも、お客様と同じ利用者だからこそできる、寄り添うことにこだわった支援をいたします！

「KARTE」で年間数億の効果を出している活用法を基に、「分析」、「立案」、「実行」、「検証」をサポート致します。お客様目線で、共に考え、共に運用し、共に成長していく。そのような代理店です。

弊社は長年「KARTE」を活用し、さまざまな成果を出す事ができましたが、まだまだ成長過程の途中です。勿論、代理店業を新たにスタートする事に対しても同様です。

ニッセンは「KARTE」利用者だからこそできる、お客様に寄り添い、お客様目線のサービスを提供致しますのでご興味のある企業様はお気軽にお問い合わせ下さい。

※お客様を大切にさせて頂くため、ご提携企業は数社限定とさせていただきます。

■共催セミナー概要

『顧客を知る/売上改善のためのCX活用とは？～CXの概念から具体的事例に学ぶ1時間～』

ECサイトの売上を改善したい、施策を打ってもPDCAが回せない、成果が上がらない理由がわからない。こういったご相談をよく伺います。

顧客のニーズ、購買行動は多様化し、安さや機能の訴求だけでは、商品やサービスが売れにくく差別化が難しくなっている中、解決策のひとつとして、顧客に合う適切な体験を提供することが非常に重要になってきています。

本ウェビナーでは、顧客体験(CX)プラットフォーム「KARTE」を提供するプレイド社から、顧客体験を改善することがなぜ売上改善につながるのか、お客様を知るというのはどういうことか、「KARTE」を使ったサイト改善について実際の事例紹介やデモを交えながらご紹介致します。

また、ニッセンからは、自社EC「ニッセンオンライン」のCX向上の背景として「KARTE」導入前の課題、導入後の改善事例やtips、CX運用体制などをお伝えします。

ECのCX改善を検討しているウェブ担当者、マーケターの皆さまは是非ご参加ください。

●このような事業者様におすすめのウェビナーです

- ✓ ECサイトを運営している
- ✓ CXに関心がある・事例が知りたい
- ✓ サイトの課題やユーザーのことがわからない
- ✓ ウェブ接客ツールを使ったことがあるがうまく運用できなかった

■開催概要

ライブ配信

開催日時： 2022年9月29日(木) 15:00～16:00頃終了予定

応募締切： 2022年9月29日(木) 12:00

参加費： 無料

■セミナー内容

15:00～ 開会のご挨拶

15:05～【第1部】

株式会社プレイド『売上改善のヒントはお客様にある』

15:30～【第2部】

株式会社ニッセン『"ニッセンオンライン"CX向上の裏側』

15:55～ 閉会のご挨拶 終了

- ご注意 -

『Zoom』でのオンライン配信

※お申し込みいただいた後、申込確定メールにて視聴用ZoomURLを送信します。

※当日、開始時刻の10分前の【14:50】にURLをクリックしてご参加ください。

※参加は申込者本人に限ります。

※当セミナーは企業のご担当者様(EC事業者様)を対象としています。

※企業に所属されていない方のご参加はお断りさせて頂く場合がございます。

※お申込時のお客様情報に虚偽が発覚した場合は応募が無効となる場合がございます。

gmail、hotmail、携帯メールアドレスなど、法人メールアドレス以外での応募は無効とさせていただきます。

※また、事業が競合する方からのお申込み及び資料提供をお断りさせて頂く場合がございますので、あらかじめご了承ください。

※定員を超えるお申し込みがあった場合、先着順となります。

※プログラムは予告なく変更となる場合がございます。

<ウェビナーお申し込みはこちら> https://form.k3r.jp/nissen_ss/webypn220929

■登壇者紹介



栗山 玲依(くりやま れい)

株式会社プレイド Lead Customer Experience Designer

凸版印刷に新卒で入社し店頭販促やイベントなどをメインにし他企画営業を経験。その後、スタートアップ企業でSEOコンサルタントを経験し、2015年にプレイド入社。新規SalesからCustomerSuccessなど幅広くクライアント業務全般を担当し、現在はCustomerExperienceの価値を広げるため、様々なクライアントとコミュニケーションを行っている。

講演テーマ:売上改善のヒントはお客様にある

講演内容:ECサイトを運用されている皆様が一度は経験したことのあるお悩みや課題について、カスタマーサクセスとしてこれまで多くの企業様と向き合い、培ったノウハウを元に、KARTEでできる効果的な施策の事例・活用法を一挙公開いたします。

顧客体験を改善することがなぜ売上改善につながるのか、お客様を知るというのはどういうことか今必要な顧客理解の在り方を踏まえ、

KARTEを使ったサイト改善について、実際の事例紹介や管理画面のデモを交えながら丁寧にお伝えいたします。



中野 慎也(なかの しんや)

株式会社ニッセン セールス&コミュニケーション本部 CX推進部 部長

ニッセン入社後、サイト・アプリの領域においてUI/UXデザイン、WEBサービスの企画から開発におけるマネジメントに従事、今期より新設されたCX推進部を統括。

講演テーマ:「ニッセンオンライン」CX向上の裏側

講演内容:総合通販ニッセンが運営するアパレルEC「ニッセンオンライン」のCX向上による売上改善の背景として、「KARTE」導入前の課題、導入後の改善事例やtips、年間増分効果額で数億をあげる運用体制などをお伝えします。

■「KARTE」について

「KARTE」は、ウェブサイトやアプリを利用するお客様の行動をリアルタイムに解析して一人ひとり可視化し、個々のお客様にあわせた自由なコミュニケーションをワンストップで実現するCX(顧客体験)プラットフォームです。2015年3月にサービスを開始しました。

高い拡張性を備えており、オンサイトに限らず様々なシーンでのマーケティング課題やニーズに合わせた活用が可能です。KARTEは、あらゆるデータを個客軸で統合・解析することで圧倒的な顧客理解を可能とし、エンドユーザーにおける体験価値(CX)の向上を実現します。

▼「KARTE」HP : <https://karte.io>



■「株式会社プレイド」について

プレイドは「データによって人の価値を最大化する」をミッションに掲げるテクノロジーカンパニーです。

2015年にCX(顧客体験)プラットフォーム「KARTE」の正式提供を開始しました。

「KARTE」をコアに、顧客に関わるあらゆるデータをKARTEと繋ぐ「KARTE Datahub」、ノーコードでサイトのあらゆる構成要素を更新・評価・改善する「KARTE Blocks」など、カスタマーデータの活用を通じて顧客中心の企業活動を支援します。

▼株式会社プレイドHP : <https://plaid.co.jp/>



■information

▼ウェビナーお申し込みはこちら https://form.k3r.jp/nissen_ss/webypn220929

▼ニッセン法人向け支援サービス総合案内はこちら <https://www.nissen.biz/>

■本件に関するお問い合わせ先

【ウェビナー参加に関する事業者様からのお問合せ】

株式会社ニッセン BtoB事業本部 営業推進室 (担当:網野) TEL: 075-682-2109 (受付:月~金曜 10時~17時30分)

【マスコミ関係者様からのお問合せ】

株式会社ニッセンホールディングス 総務部 広報担当

TEL: 075-682-2010(受付:月~金曜 午前10時~午後5時30分)

E-mail: nissen-koho@nissen.co.jp