

株式会社コーポレートディレクション(CDI)からのご案内

ユーザーコミュニケーション戦略コンサルティングの御案内

拝啓 時下益々ご清祥のこととお喜び申し上げます。
平素は格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

さて、私ども株式会社コーポレートディレクション(CDI)は、顧客マネジメントの形骸化に関して高い問題意識を持っております。

顧客囲い込みのために投資したポイントサービスやクーポン、会員カード発行、メールサービスなどのシステムや事業投資は本来は企業の顧客情報資産を充実させ、より適切なユーザーコミュニケーションにより売上の増大を図るものでありました。

しかしながら、下記のような問題が散見されます。

- ・ポイント連携や共通ポイントサービスの登場によるポイントサービスの魅力喪失
- ・蓄積された履歴、プロフィールを活用できない。肝心な情報が蓄積されない
- ・一方、ポイントコストや情報システム費用は固定費として利益を圧縮

今後、購買機会が店舗・PCから携帯・タブレットへと多様化する中で、顧客を捉え損ねる機会損失は甚大なものとなるでしょう。

CDIは問題の根本は「ユーザーのライフスタイルが変化する一方、購買牽引効果検証がなされない旧態のメール、ポイント、クーポンサービスの惰性的継続」「戦略なきポイント連携・共通化による顧客流出・コスト肥大化・メールのスパム化」と考えています。

問題解決のアプローチとして・・・

- ・市場ニーズ・競合動向・自社の強みを再定義し履歴、プロフィール情報から顧客セグメントを浮き彫りにする
- ・製品及び顧客セグメントから最適なユーザーコミュニケーション戦略・戦術（例：各デバイスの特性を活かした会員プログラム策定）を解明。
- ・既存のポイント・クーポン・メールサービスをセグメントとの「コミュニケーション促進ツール」と捉え、コスト及び手法の最適化を行う・・・等の新しいコンサルティングサービスを始めております。

ご関心のある方は下記へお問い合わせ下さい。

リアルチェンジエージェントとして、企業と密接な関係を築くCDIならではのプロフェッショナルサービスを通じて微力ながら御社の今後のあるべき姿への改革の御手伝いをできるものと信じております

2011年6月
プリンシパル 奥村 文隆

連絡先
代表電話 03-5510-5300
担当者メール okumura@cdi-japan.co.jp