

してデータベース化、さらにそれを活用し、適切なタイミングでマーケティング活動を展開すること。顧客に合わせたデータベースマーケティングにより、顧客をリピーターへと育てあげる One To One のマーケティングこそが、理想的な CRM であるといえます。

今回のセミナーは、これら新規顧客を獲得する高度な SEM のマーケティングノウハウや、顧客のロイヤリティをアップさせる CRM のノウハウや最新システムのご紹介をさせていただくものです。

「エイジア・アウンコンサルティング共催セミナー」の概要

- 【日時】 2006年2月21日(火) 14:00～16:00(開場 13:30)
- 【共催】 株式会社エイジア
アウンコンサルティング株式会社
- 【会場】 東京歯科大学記念ホール (JR 水道橋駅東口 徒歩 1 分)
住所：東京都千代田区三崎町 2-9-18 TDC ビル 2 階
(会場は下記 URL をご参照下さい。)
<地図： <http://www.sem-ch.jp/seminar/img/map02.gif> >
- 【定員】 100 名様
(ご応募が多数の場合は勝手ながら抽選とさせていただきます。)
- 【参加費】 無料
- 【講師】 株式会社エイジア (<http://www.azia.jp/>)
WEB CAS 事業部 取締役 中西 康治
アウンコンサルティング株式会社 (<http://www.sem-ch.jp/>)
取締役 渡辺 紀章
- 【締切】 2006年2月17日(金)
(当選の方へのみ、別途「受講証」をメールにてお送りします)
- 【対象】 販売促進担当者、広告宣伝担当者、Web マーケティング担当者
EC サイト運営者
- 【お問合せ】「エイジア・アウンコンサルティング共催セミナー」担当：直井
Tel: 03-3239-2667 / Mail: info@auncon.co.jp

【スケジュール】

| 開始 | 終了 | 時間 | 内容 |
|-------|-------|------|--|
| 13:30 | 14:00 | 0:30 | 開場 |
| 14:00 | 14:05 | 0:05 | 本日のセミナーについて |
| 14:05 | 14:55 | 0:50 | 「アウンコンサルティング株式会社の講演」(質疑応答 5 分込み) アウンコンサルティング株式会社 取締役 渡辺 紀章 |
| 14:55 | 15:05 | 0:10 | 休憩 |
| 15:05 | 15:55 | 0:50 | 「株式会社エイジアの講演」(質疑応答 5 分込み) 株式会社エイジア WEB CAS 事業部 取締役 中西 康治 |
| 15:55 | 16:00 | 0:05 | アンケートご記入 |
| 16:00 | | | 終了 |

株式会社エイジア

| | |
|--------|--|
| 主な事業内容 | CRM アプリケーションソフト「WEB CAS」の開発・販売、ウェブサイトおよび企業業務システムの受託開発、ウェブコンテンツの企画・制作 |
| 設立年月日 | 1995年4月 |
| 本店所在地 | 東京都品川区東品川 3-27-25 |
| 代表者 | 代表取締役 江藤 晃 |
| 資本の額 | 3億2,045万円(2005年12月末現在) |
| 従業員数 | 39名 |
| 会社URL | http://www.azia.jp/ |
| 証券コード | 2352(東証マザーズ) |

アウンコンサルティング株式会社

| | |
|--------|---|
| 主な事業内容 | 検索エンジンマーケティング(SEM)に関するコンサルティング業務全般 |
| 設立年月日 | 1998年6月 |
| 本店所在地 | 東京都千代田区三崎町 2-9-18 TDC ビル 6F |
| 代表者 | 代表取締役 信太 明 |
| 資本の額 | 3億3,804万円 |
| 従業員数 | 90名(非常勤含む) |
| 会社URL | http://www.auncon.co.jp/ |
| 証券コード | 2459(東証マザーズ) |

- 1 CRM (Customer Relationship Management、シーアールエム)
情報システムを活用して企業が顧客と長期的な関係を築く方法の一つで、顧客データベースをもとに、商品・サービスの売買、問合せ、クレームへの対応等について一貫して管理する手法のこと。
- 2 SEM (Search Engine Marketing、エスイーエム)
検索エンジンにおける通常の検索結果での上位表示を図る「検索エンジン最適化(SEO)」と、検索キーワードに応じて広告表示を行う「検索連動型広告(P4P)」を組み合わせる展開されるインターネット上のマーケティングのこと。
- 3 SEO (Search Engine Optimization、エスイーオー)
「検索エンジン最適化」と訳される。ウェブサイトの構造やページの記述を、Googleに代表されるクローラー(ロボット)型検索エンジンの好む形に調整することにより、検索結果の上位に表示させる手法。
- 4 P4P (Pay for Performance もしくは Pay for Placement)
「検索連動型広告」と訳される。キーワードに入札することにより、そのキーワードでの検索結果画面上に表示されるテキスト広告をいう。
- 5 LPO (Landing Page Optimization、エルピーオー)
ユーザーが最初に着地するページ(ランディングページ)を最適化することによって、目的のページへの誘導を容易にし、途中離脱などの無駄を抑えコンバージョン率を高める考え方、またはその施策。
- 6 ROI (Return On Investment、アールオーアイ)
「投下資本利益率」「投資対効果」などと訳される。「投下した資本に対してどれだけの利益を得られたか」を表す数値で、主要経営指標のひとつ。

本件に関する報道関係お問い合わせ先

| | | |
|-------------------------|---|-------|
| 株式会社エイジア | セールスマーケティンググループ | 高橋 修 |
| TEL : 03-5461-0848 (代表) | E-MAIL : azia_ir@azia.jp | |
| アウンコンサルティング株式会社 | 社長室 | 金子 陽一 |
| TEL : 03-3239-2868 | E-MAIL : ir@ auncon.co.jp | |