

報道関係者各位

2015年11月11日
株式会社 wizpra

wizpra、NPS®を活用した顧客ロイヤリティ調査・向上ソリューション提供で

エイジアと業務提携

株式会社 wizpra（本社：東京都中央区、代表取締役：今西 良光、以下「wizpra」）は、インターネットを活用したマーケティングソリューションを提案する株式会社エイジア（本社：東京都品川区、代表取締役：美濃 和男、東証マザーズ上場：証券コード 2352、以下「エイジア」）と業務提携を行い、企業の NPS®向上を支援するソリューションを共同で提供することを本日決定いたしましたので、下記の通りお知らせいたします。

<業務提携の概要>

NPS®調査、属性別・購買行動別等の傾向分析、分析結果に基づく One to One コミュニケーション支援を含む NPS®向上施策コンサルティングまでをトータルで支援するソリューションを、「WEBCAS」シリーズを導入している企業を中心に wizpra とエイジアが協力して提供してまいります。

今回の提携により両社の持つ価値を相互に高め、よりサービス改善・売上向上に直結するソリューションとして様々な企業にご提供してまいります。

■ NPS®を活用することで、目標を明確に設定

NPS®(ネット・プロモーター・スコア)は売上に直結する指標として、近年欧米を中心に急速な広がりをみせています。本協業においても NPS®をサービス品質の KPI として活用し、NPS®を向上させることで導入企業の増収に貢献いたします。

また、wizpra が保有する他社事例やノウハウをもとに、NPS®の効果的な活用方法をご提案いたします。

■ 既存システムを利用し、スムーズにソリューション導入が可能

「WEBCAS」シリーズのメール配信システム「WEBCAS e-mail」やアンケートシステム「WEBCAS formulator」などを既にご利用いただいている企業は、同システムを利用してスムーズに NPS®向上を支援するソリューションを導入していただけます。システムのご提供だけでなく、的確な顧客ロイヤリティ分析とその結果に基づく効果的な改善アクション提案などの NPS®向上施策コンサルティングを行い、NPS®向上のための PDCA サイクルの実施をサポートいたします。

<日程>

2015年11月11日 業務提携契約を締結

<当事会社の概要>

■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「WEBCAS」シリーズの開発・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 1995年4月

本店所在地 東京都品川区西五反田7-21-1

上場証券取引所 東証マザーズ（証券コード：2352）

代表者 代表取締役 美濃 和男

URL <http://www.azia.jp/>

■株式会社 wizpra

主な事業内容 wizpra NPS を中心とする NPS®向上支援サービスの提供

設立 2013年3月

本店所在地 東京都中央区八重洲2-2-10 南星八重洲ビル4階

代表者 代表取締役 今西 良光

URL <https://www.wizpra.com/>

●本リリースに関するお問い合わせ先

株式会社 wizpra 経営企画室 佐野 真啓
TEL：03-6869-6865（代表） FAX：03-6869-6866 E-mail：info@wizpra.com

【参考】

・「WEBCAS」シリーズとは

エイジアが提供するメール配信システム「WEBCAS e-mail」やアンケートシステム「WEBCAS formulator」を主力としたマーケティングソリューションサービス。幅広い提供形式、柔軟な導入サポート体制などに評価が高く、大手企業や安全性を重視する官公庁・地方自治体等に多数導入実績がある。

・「wizpra NPS」とは

wizpra が開発する顧客体験をマネジメントするクラウドサービス。wizpra の持つ、豊富なデータやノウハウをもとに、NPS®の最適な活用方法から、日々のサービス向上につながるアクション提案まで一貫して提供。wizpra は収益向上に貢献するビジネスパートナーとして、顧客体験価値を最大化いたします。

※NPS®は Bain&Company、Fred Reichheld、SatmetrixSystems の登録商標です。