

報道関係各位

2022年2月7日
バーチャレクス・ホールディングス株式会社
(東証マザーズ：6193)

**【2/24 開催無料ウェビナー】2022年の世界新機軸！
新・カスタマーサクセス10原則を読み解くセミナー**

バーチャレクス・グループのバーチャレクス・コンサルティング株式会社（本社：東京都港区、代表取締役社長：丸山勇人、以下、バーチャレクス）は2月24日（木）12:00より無料オンラインセミナー「2022年の世界新機軸！新・カスタマーサクセス10原則を読み解くセミナー」を開催いたします。

【詳細・お申込みはこちら】

<https://vxc-cs-220224.peatix.com/>

The banner features a dark blue background with a white circular portrait of Masahito Mizuno on the left. The text is in white and yellow. At the top left, it says '無料ウェビナー' (Free Webinar). The top right has the 'Virtualex Consulting' logo with the tagline 'Succession With You'. The main text reads: '2022.2.24 (木) 12:00-12:30' in large white font, followed by '2022年の世界新機軸！新・カスタマーサクセス10原則を読み解くセミナー' in yellow font. Below the portrait, a white box contains the speaker's name '水野 真純' and his title 'バーチャレクス・コンサルティング株式会社 シニアコンサルタント'.

2013年にGainsight社によって提唱された「カスタマーサクセスの10原則」は、顧客維持に主眼を置いた守りの原則でした。2021年9月に行われたSaaStr Annual 2021（クラウド・SaaS企業の重役やVCが一堂に会し、ワークショップやセッションを行う業界最先端の一大コミュニティイベント）において、同社CEOのニック・メータ氏（Nick Mehta）はその原則刷新を発表しました。2021年版「新・カスタマーサクセスの10原則」は、成長や拡大がより強く意識された攻めの原則にアップデートされています。

本ウェビナーでは、新旧 10 原則の比較から、旧原則では表現しきれていなかった点や、攻めに転じるために意識しないといけない活動原則について解説いたします。弊社が毎年行っている調査によると、カスタマーサクセスへの取り組みを早くから始めている多くの企業はその成果を体感していると回答しています。これから取り組むべきカスタマーサクセスの課題発見にぜひお役立てください。

■ こんな方におすすめです

- カスタマーサクセス活動の立ち上げを計画中、または、既に立ち上げをしている方
- カスタマーサクセス担当、およびカスタマーサクセス担当がいる企業の他部門（特に営業/他デリバリ職）の方 など

【開催概要】

▼日時：2022 年 2 月 24 日（木）12:00~12:30

▼形式：ウェビナー（Zoom 利用）

▼参加費：無料

■ スピーカー紹介



バーチャレクス・コンサルティング株式会社
ビジネスインキュベーション&コンサルティング部
シニアコンサルタント 水野 真純

マーケティング領域の IT プロダクトメーカーにおけるカスタマーサクセス業務標準化/パートナー戦略策定プロジェクトや、製造業における導入戦略（物売りから事売り化/売り切りからサービス化）策定/PJ マネジメント業務標準化プロジェクト等に従事。また、社内新卒コンサルタント向けカスタマーサクセス講座（講師）や、カスタマーサクセス領域での動画制作など、社内外におけるカスタマーサクセスを活用した事業改革支援や啓蒙を推進中。

【注意事項】

◇スピーカーは変更になる場合がございます。予めご了承ください。

◇同業他社からのお申込みはお断りさせて頂いております。

◇個人情報について：本イベントへの参加申込のためにご提供いただいた個人情報は、バーチャレクス・コンサルティング株式会社の個人情報保護方針に基づき、取り扱いいたします。詳しくはこちらをご覧ください。 <https://www.virtualex.co.jp/privacy/>