

700名以上が参加した日本最大級のカスタマーサクセスイベントが
期間限定でアーカイブ配信を実施

SaaS事業者向けカスタマーサクセスクラウド「openpage(オープンページ)」を運営する株式会社openpage(本社:東京都新宿区、代表取締役:藤島誓也)は、2022年4月20日に開催したオンラインイベント『CS PROUD 2022 SPRING カスタマーサクセスは、誇れる職業だ。』を期間限定でアーカイブ配信いたします。

アーカイブ配信申し込み期間:2022年5月26日(木)~2022年6月20日(月)

<https://csproud.com/>



CS PROUD 2022 SPRING 

カスタマーサクセスは、
誇れる職業だ。

期間限定 5.26-6.20 無料アーカイブ配信中

特典 Gainsight 新・カスタマーサクセス10の原則
日本語翻訳資料を無料配布

■『CS PROUD 2022 SPRING カスタマーサクセスは、誇れる職業だ。』について

当イベントは、カスタマーサクセスに関わる全ての方がこの職業に大きな可能性を感じられる場として、2022年4月20日にオンラインにて開催いたしました。1,000名を超える方からの申し込みがあり、当日は700名以上がイベントに参加いただきました。

当初、数百名のお申し込みを想定していた当社としましては、予想以上の反響から、カスタマーサクセスという職が日本でも注目され始めている傾向であると捉えております。カスタマーサクセスという職の啓蒙を促進するためにも、イベントへのお申し込みができなかった方向けに、期間限定でイベントのアーカイブ配信を行うことにいたしました。

アーカイブ配信申し込み期間:2022年5月26日(木)~2022年6月20日(月)

お申込み方法: <https://csproud.com/> よりお申し込みください

お申し込みいただくことで、第1部と第2部でご登壇いただいた Gainsight CEOのニック・メータ氏の eBook『新・カスタマーサクセス10の原則／日本語翻訳資料』と合わせてアーカイブ配信のリンクを提供させていただきます。カスタマーサクセスに関わる全ての方にイベントの内容をお届けし、「誇れる職業だ。」と一人でも多くの方に思っただけましたら幸いです。

【Gainsight CEO ニック・メータ氏の紹介】



ニック・メータ氏は、カスタマーサクセス領域におけるリーディングカンパニーである Gainsight でCEOを務め、1,000人以上のメンバーで構成されるチームと共に、現在世界中のSaaSビジネスモデルを席巻しているカスタマーサクセスカテゴリーの創造に貢献されています。Gainsight は、Forbes Cloud 100 に5回選出された実績を持ち、ニック・メータ氏自身も Software Report で第2位のCEOに選ばれ、Glassdoor では99%の支持を得て、Entrepreneur Of The Year for Northern California Award に選ばれています。F5 (NASDAQ:FFIV) の取締役も務め、カスタマーサクセスに関する2冊の本を共著で出版されており、『カスタマーサクセス—サブスクリプション時代に求められる「顧客の成功」10の原則』は日本でも出版され好評を博しています。

【プログラム】

- 第1部: Gainsight CEO ニック・メータ氏による『新・カスタマーサクセス10の原則』
- 第2部: Gainsight CEO ニック・メータ氏と参加者とのLIVE Q&Aセッション
- 第3部: アドビが語るカスタマーサクセスの新たな取り組み
- 第4部: Talknote CS取締役、マネーフォワードCS副部長が登壇、女性役職者のカスタマーサクセス対談
- 第5部: Sansan山田ひさのり氏、ALL STAR SAAS FUND神前達哉氏、openpage代表藤島が語るカスタマーサクセスの今
- 第6部: openpage代表藤島による発表「カスタマーサクセスは誇れる職業だ。」
- 第7部: フィナーレ(本イベントのまとめ・総括)

■ openpage (オープンページ)について <https://www.openpage.jp/>

人によって手間がかかっていたカスタマーサクセスの業務をデジタルで実現。お客様への製品トレーニングやイベント案内など、専用のカスタマーサクセスサイトを作ってテックタッチの導入をサポートしています。

< openpage(オープンページ)の特徴 >

- ①顧客案内の効率化: カスタマーサクセスにおいて必要な案内業務を自動化
- ②提案レベルアップ: 組織のスケールに合わせ、CSチームの提案レベルをアップ
- ③解約とアップセル察知: 契約の解約ないしアップセル/クロスセルの機会をレポート
- ④学習サイト/コミュニティ開設: カスタマーサクセス専用の学習サイト、コミュニティサイトの構築ができる
- ⑤テックタッチの導入: テックタッチがはじめての場合もサポート
- ⑥専門性の高いCSチーム: SaaS/クラウドに熟知した専門チーム



■ 会社概要

社名: 株式会社openpage

代表: 藤島 誓也

設立: 2018年12月

資本金: 5,000万円

所在地: 東京都新宿区西新宿1丁目25-1 新宿センタービル49階

事業内容: カスタマーサクセスクラウドの提供ならびにソリューションの企画・開発・販売

およびカスタマーサクセスに関連するコンサルティング・アウトソーシングサービスの提供

URL: <https://openpage.co.jp/>