

Zuora Japan、メディア業界におけるサブスクリプションの 収益向上のポイントを解説するセミナーを実施！ 2025年1月22日(水)16:00よりZOOMにて開催

-新規顧客獲得と顧客維持の実現を目指して-

サブスクリプション・ビジネスにおける収益化のためのプラットフォームを提供するZuora(本社:米国カリフォルニア州レッドウッドシティ、日本法人 Zuora Japan株式会社:東京都千代田区、代表取締役社長 桑野 順一郎、以下Zuora)は、2025年1月22日(水)、メディア業界を対象に、新規顧客の獲得や既存顧客の解約防止に貢献する当社のソリューション『Zephr』の活用方法を解説するウェビナーを開催いたします。

▼詳細・お申し込みはこちら

<https://info.zuora.com/Jan22-Zephr-Product Webinar-LP.html>

【ウェビナー背景】

メディア企業がサブスクリプション・ビジネスへの参入を強化する中、多くの企業が新規顧客の獲得や顧客維持に課題を抱えています。今回のウェビナーでは、パーソナライズされた最適なコンテンツ体験を提供することで、新規顧客の獲得や既存顧客の解約防止に貢献するソリューション『Zephr』について詳しく解説します。

【ウェビナー内容】

- Zephrでできることについて
- 具体的な効果事例を用いた解説
(1年でサブスクリプション収益が23%向上/契約更新率が30%改善、など)
- メディア業界におけるサブスクリプション・ビジネスの収益向上について

「メディア業界におけるサブスクリプションの収益向上」ウェビナー概要

日時 : 2025年1月22日(水)16:00-16:30
配信形式 : Zoomによるオンライン配信
参加費 : 無料(事前登録制)
対象 : メディア業界のご担当者
講師 : Zuora Japan株式会社 ソリューションコンサルタント
北川 恭平

申し込み : <https://info.zuora.com/Jan22-Zephr-Product Webinar-LP.html>

■Zuoraについて

Zuora®は、あらゆる業界向けのサブスクリプション・ビジネスにおける収益向上を支援するTotal Monetizationプラットフォームを提供しています。

従来のプロダクト販売のビジネスモデルからサブスクリプション型のビジネスモデル(ストック型ビジネス)へのビジネスモデル変革の支援を行い、サブスクリプション・ビジネスにおける新規顧客獲得、既存顧客へのアップセル・クロスセルの強化、解約率の削減による収益向上と業務の効率化を実現します。また、従来のERPやCRM、販売管理等のシステムでは対応できない、サブスクリプション・ビジネスのプライシング、見積、Web販売、契約管理、請求・回収、収益認識、レポート・分析を、一気通貫のサービスで支援します。

Zuoraは、ソニー、リコー、トヨタ、日産自動車、朝日新聞社、毎日新聞社、富士通、三菱電機、シーメンス、freee、SmarterHR、STORES、Zoomなど、世界中の1,000社以上の企業にサービスを提供しています。シリコンバレーに本社を置き、アトランタ、ボストン、デンバー、サンフランシスコ、ロンドン、パリ、ミュンヘン、北京、シドニー、チェンナイ、東京にオフィスを展開しています。Zuoraのプラットフォームの詳細は、ウェブサイト< <https://jp.zuora.com/> >をご覧ください。