

こんにちは、アイ・シー・キューブです。
記念すべきアイ・シー・キューブ通信第1号はパソコンを使った顧客データの活用のお話です。

顧客データが眠っていませんか？

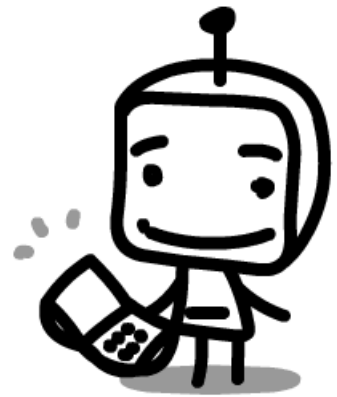
DMレスポンス率～お得意様が圧倒的に有利です！

企業、店舗などが受注確保・商品販売を目的としたDMを実施する際、どのような条件で送付先を選定するか。過去の取引データを元にお得意様宛に送付するケースが9割弱、そのレスポンス率は約18%にのぼるという調査結果があります。業者の名簿等から新規顧客にDM送付した場

合のレスポンス率は約5%ですからその差は歴然です。

(出典：郵政研究所月報2001.5)

それほどに大切な顧客データであっても実際は担当営業マンだけが把握していて、他のスタッフと情報共有されていなかったり、DM送付のたびに伝票をめぐって対象者を探したり、ではもったいないですね。



貴社に合わせた顧客管理ができる「顧客奉行21」

OBC奉行シリーズである顧客奉行21では購入履歴の記録はもちろんのこと、ポイントカードの発行にも対応。メールソフトと連動で、一括配信OK!スピーディーに新商品のお知らせができます。

また、販売管理を行なう商奉行との連携で納期や商品価格の問合せにもスムーズに対応できます。眠っている顧客データがありましたらぜひご相談ください。

お問合せはこちら

株式会社アイ・シー・キューブ
〒310-0021
水戸市南町3-3-43小林ビル5F
TEL 029-228-0116
FAX 029-233-0882

お気軽にお問い合わせください

担当：

夏期休暇のお知らせ
8/12(金)～8/16(火)は
休業させていただきます。