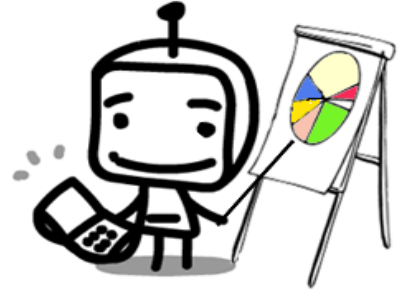


お客様を知り、己を知れば売上げは上がる!

お客様が、いま、なにを求めているか知ることができれば、
御社の売上げも上がり、お客様にも喜んでいただけます。

アイ・シー・キューブの江幡です。ずばり、顧客データの蓄積と効率
のよい管理は、必ず御社の売上げアップに貢献します。

データを正確に読み取れば、お客様の欲しいものが見えてきます。
データを踏まえた適切な提案は、お客様に喜ばれるだけでなく、御社の信頼アップにつながります。あなたがお客様のことをよく知っているという事実が、お客様を御社のファンにさせるのです。



今回のセミナーでは、大切なお客様のデータを蓄え、戦略的に利用していく方法を、IT活用の面からお話しいたします。また、顧客管理ソフトのデモンストレーションもご覧いただけます。

▶このようなことでお悩みの皆様の参考になります。

- 顧客管理が重要なのはわかっているが、どこから手を付けていいのかわからない。
- お客様の情報が担当営業の頭の中にだけある。
- 顧客データを紙で保管しているので、有効に使えていない。
- パソコンに顧客データは蓄積しているが、有効活用できていない。
- 新規客は多いが、リピートしてもらえない。
- DMを送りたいが、経費がかかるので、見込みのあるお客様だけに送りたい。
- 顧客管理ソフトを探しているが、どれが合っているのかわからない。
- 個人情報を取り扱うことが多いが、安全に管理できているか心配だ。



企業にとって、最も大切なものはお客様です。そのお客様のデータは企業の宝でもあります。なぜなら、そこに利益を生むヒントが隠されているからです。

お客様をより深く知ることによって、御社の強みを活かすヒントが見えてきます。

私がITの面からお手伝いいたします。是非ご参加ください。

代表取締役 江幡博明

日 時：平成18年12月21日(木) 13:30~15:30
 会 場：(株)アイ・シー・キューブ セミナールーム(水戸市南町3-3-43 小林ビル5F)
 参加費：~~3,000円~~ 無料(会場の都合上、限定10社様までとさせていただきます)
 お問い合わせ：(株)アイ・シー・キューブ CRM事業部 高貫 修(029-228-0116)

↓ お申し込みはFAXにて FAX : 029-233-0882

御社名	ご芳名	お役職
所在地		業 種
TEL	FAX	お申し込みの方には、後ほど受講票、会場地図をお送りします。