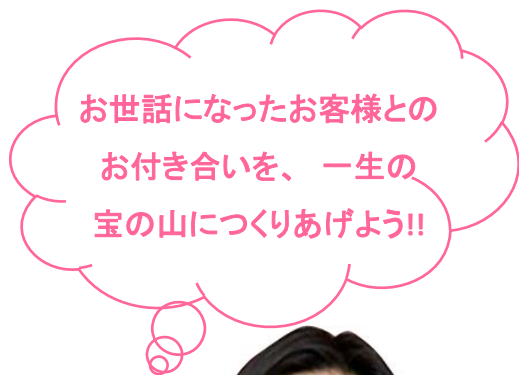


ネットの時代は顧客情報が命

～お客様をより深く知ることで、自社の強みを知る～

あなたはいったいどれくらい顧客のことを知っていますか？



◆今回学べる4つのポイント◆

- ポイント1 ターゲット顧客の絞り方を学ぶ
- ポイント2 すぐに使える「4つの顧客グレード」から学ぶ
- ポイント3 顧客がリピートしたくなる方法を学ぶ
- ポイント4 5社の中小企業の成功事例を具体的に学ぶ



ソフト・シアター株式会社

講師 代表取締役 **辛 郷孝氏**
しん きよたか

1967年生まれ。27歳の時、システムエンジニアとして独立し、1997年3月に同社を設立し同代表に就任する。中小企業を中心に顧客管理(CRM)の開発・運用を行ない、顧客の増加とリピートを促す仕組みづくりに定評がある。特にインターネットを活用した顧客管理、販売管理、通販システムや店舗の「会員づくり」「ファンづくり」会員システムに強みがある。システム導入実績として、日本創造教育研究所、コスモ教育出版、大江戸温泉物語、ドールコーヒー、NTT西日本、リラクゼーション業協会、プロ野球ジャイアンツファンクラブなど多数ある。

日時

平成24年10月1日(月)

受付/18:15～ 開会/18:30 閉会/20:45

会場

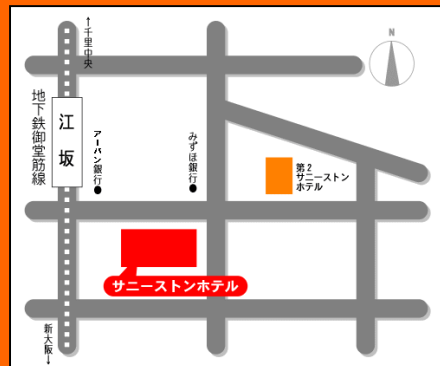
第1サニーストンホテル 会議室(富士の間)

大阪府吹田市市広芝町10-3 TEL. 06-6386-0001
地下鉄御堂筋線・北大阪急行「江坂駅」7番出口・徒歩1分

参加費

一般オブザーブ 2,000円(当日お支払いください)

※大阪地区経営研究会会員、大阪地区会員企業社員は無料！



HPからもお申し込みして頂けます。今すぐ **北大阪経営研究会** で検索！

お申し込み

下記の必要事項をご記入の上、9月24日(月)までに所属委員会委員長、または、広報委員会 斎藤(Fax.06-6863-8913)まで、ご返信をお願いします。

平成24年10月度 例会

出席・欠席 (いずれかに○を)

お名前

該当する項目の口にチェックを入れて下さい

- 北大阪経営研究会会員
- 大阪経営研究会会員
- 南大阪経営研究会会員
- 一般参加

ご連絡先

オブザーブ参加人数

参加人数 名