

大変ご好評いただいている人気セミナーです！

売上げUP  
顧客管理  
セミナー

# 『顧客は突然いなくなる』 『儲かる店には理由がある』

～既存客に満足してもらおうと新規も当然増えてくる～



13:30～13:40 ご挨拶

13:40～15:20 【お客様は突然いなくなる】

(株)ミリオネット 代表取締役 大井 啓伊

マーケティングが変わります。今までのように新規ばかりでは店は持ちません。既存客を成長させていく、アプローチを自動化し、現場はサービスに力をいれ、本部は顧客維持に力を入れる時期にきました。ファン作りを自動化しませんか？顧客育成の視点・離脱防止の視点・接触頻度向上の視点を監視します。

◆プロフィール◆ 1993年株式会社ミリオネット設立、代表取締役に就任。

顧客分析システム「絞り.com」を開発。全国で開催するセミナーにはファンが多い。  
信州大学 ビジネススクール特別講師・CRM協議会九州支部支部長 法政大学 ビジネススクール講師  
顧客が見える化協議会 幹事長 著書「顧客は突然いなくなる」発行 アプト・クリエーション

15:20～15:30 休憩

15:30～16:00 【絞り.comと分析事例・レポート】

(株)ミリオネット コーディネーター 新膳 氏

## 寺岡POSターミナル、netDoA(ASPシステム)など展示。

もっと売上アップ！  
無駄にしない！  
販売促進

- ・販促を行った後の効果を知りたい。
- ・優良顧客をもっと増やしたい。
- ・販促にかかるコストを最小限におさえたい。
- ・顧客の離脱を食い止めたい。
- ・休眠客を掘り起こしたい。
- ・自社のブランドを立ち上げたい。
- ・顧客分析の仕組みを作りたい。

そんな声にお応えします！！

日時：平成23年11月11日(金)

13:30～15:50 (13:00より受付)

会場：寺岡精工大崎ショールーム 大会議室 東京都品川区大崎2-3-13

お問合せ：(株)協立商会 東京営業所 TEL 03-3307-2151

神奈川営業所 TEL 0466-22-9215

千葉営業所 TEL 043-287-1011

埼玉営業所 TEL 048-686-9381

甲府営業所 TEL 055-235-1883

参加費：無料 事前申込み制/途中参加・退場可