

売れる仕組みセミナー 顧客管理システム構築など

講師 / ソフトシアター株式会社

代表取締役 **辛 郷孝氏**

■お問い合わせ/
事務局・(有)大共通信建設内(西崎 友紀)
TEL096-248-5411

◆とき

2010年11月10日(水)

開場18:30 開演19:00~

◆ところ

崇城大学市民ホール 大会議室

インターネットネットを活用した

顧客管理・販売管理の実践術!!

「あなたの会社の会員制ビジネス(顧客の囲い込み)を実現します。」

「お客様を大切にするには、

お客様を知らなければいけない」

あなたは自社のお客様の事をより深くご存知ですか？

性別は？何歳でしょうか？お住まいはどこでしょうか？

月に何名来店されたかを知っていても、お客様のことを知っているとは言えません。

お客様のことをより深く知らない限り、お客様が本当に求めているものを知ることができませんし、お客様を惹きつけることはできません。

お客様のことがよくわかり、リピート率や客単価を高めるサービスを行うには会員制ビジネス(顧客の囲い込み)が一番と主張される 辛 郷孝氏。

会員制にすることでネットの売上を0円から月2千万円にした水産仲卸会社の事例やインターネットを活用し1本9、800円のセキュリティソフトを1年間に2億円売り上げたご自身の事例、ネット販売で250社の新規顧客開拓、クライアントの店舗会員20万人達成の体験から、会員数を増やす施策とは？利益を生む顧客情報管理とは？顧客情報管理の成功事例とは？顧客情報管理、どこに重点を置くか？等、顧客情報管理の成功事例を交え、**御社の新規開拓、リピート率UP、客単価UPのヒントをご講演頂きます。**

ソフトシアター株式会社HP: <http://www.softtheater.co.jp/>



プロフィール

講師 **辛 郷孝氏**

ソフトシアター株式会社
代表取締役社長。

1967年生まれ。24歳で未経験のままネット業界に飛び込み、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・コンサルを行ない、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、ドトールコーヒー、築地太田、プロ野球ジャイアンツファンクラブなど多数ある。

日創研熊本経営研究会リーダーシップ委員会2010年10月担当例会

こうすればホームページで 新規顧客は3倍になる

私たちは4年で全国1100社以上の中小企業にインターネットマーケティングについてアドバイスしてきました。

その現場で間違った手法で回り道をしている企業を数多く見てきました。私たちの見解は①「知っているか、知らないか」で業績が決まっている。②「実行するか、実行しないか」で業績が決まっている。この2点です。私たちのお客様は、年商17万円を1億3000万円にした会社や10日で月商を倍にした会社、客室稼働率90%を超えるホテルなど多くの方が業績を上げ続けています。すべて地方の中小企業です。このセミナーではこれらの企業が実行したホームページの活用方法をすべてお伝えします。



あらゆる人々が集い、感動の時を分かち合う空間……劇場。そこには、常に新たな出会いと発見があり、明日につながる夢が詰まっています。

ソフトシアターは、「感動と変革」をテーマに、先進の技術力で「ソフトウェアの劇場」を創造していきたいと考えています。

ソフトシアターは、1997年の創業以来一貫して、お客様が感動する喜びのために存在するというビジョンのもと、「お客様お一人お一人の情報を大切に」CRMシステムの開発・販売・運用という事業展開を手がけてきました。

売れる仕組みセミナー 顧客管理システム構築など

日創研熊本経営研究会 総務会員拡大委員会2010年11月担当例会

講師／ソフトシアター株式会社
代表取締役 **辛 郷孝氏**

◆とき
2010年11月10日 水
開場18:30 開演19:00～

◆ところ
崇城大学市民ホール
大会議室

講師／株式会社ジーニアスウェブ
代表取締役 **小園 浩之氏**

◆とき
2010年10月22日 金
開場18:30 開演19:00～

◆ところ
くまもと県民交流会館
パレアホール 10F

日創研熊本経営研究会 リーダーシップ委員会 2010年10月担当例会・総務会員拡大委員会 2010年11月担当例会

特別共通聴講チケット代金 **4,000円** (税込) ■お問い合わせ/
事務局・(有) 大共通信建設内 (西崎 友紀) TEL096-248-5411