

「顧客とのコミュニケーションUP」で 大躍進した経営手法を大公開！ 年内に30軒の掘り起しをする方法

参加者特典！
R-1サンプル
希望者リスト
5件無料進呈

※ただし中止客休眠客限定

本セミナーの内容は・・・

1. 毎年15%契約者数を増やしている明治販売店オーナーの経営手法を大公開
 - ①外注を活用した休眠顧客の掘り起し手法（1軒獲得4,000円以下）
 - ②顧客データを基にした顧客維持活動
 - ③配達員を戦力化（新規客獲得）する仕組み
2. ITを活用した顧客への情報発信事例紹介
3. 「休眠顧客」を「今すぐ顧客」にするR-1サンプル配布作戦
4. 在宅主婦を戦力化する在宅営業（テレワーク）システムのご紹介



「一番強い商品」で「一気に顧客獲得」するのは今でしょ！

【開催要項】

プログラム：第1部「顧客満足度を高めて地域一番を目指す」 明治まごころ宅配文京店 代表 宮本雅通
第2部「ITを活用した営業支援システムについて」 株式会社グリーン・シップ 取締役 田中明子

日時：平成25年12月3日（火曜日）（受付13:15～） 13:30～15:45

場所：渋谷クロスタワー32F（東京都渋谷区渋谷2-15-1 CTC会議室）

※「渋谷」駅15番出口徒歩7分（東口渋谷ヒカリエ裏より陸橋を渡る）

費用：1社 1,000円（税込み・当日精算）

主催：株式会社グリーン・シップ 〒101-0032 東京都千代田区岩本町2-4-7 小林ビル7F

お問合せ：03-6686-3933 担当：稲葉 <http://www.green-ship.co.jp>

参加申込みFAX:03-6686-2326

※お申込み受領後、受講票・会場地図をFAXいたします。

出席 欠席 別途説明希望 今後案内不要

セミナー参加お申込み欄 ※下記ご記入いただき上記宛 FAXお願いします。

会社名 販売店名		住所	
御芳名		メール	
電話		FAX	

当用紙へのご記入をもちまして個人情報をご提供頂いたものと理解させていただきます。頂いた個人情報は当説明会並びに弊社からのご案内のみに使用し、提供・預託は一切行いません。尚ご提供頂きました情報のお問い合わせ又は開示・訂正・削除のご請求は株式会社グリーン・シップまでご連絡をお願いします。