

# 企業業績アップ研修会の参加案内

すぐに実行できる休眠顧客掘り起こし・自動見込客発掘・リピーター獲得方法

## \*具体的に下記の3項目の戦略を提案させて頂く勉強会

- 1.顧客の囲い込みノウハウで、離反客の徹底防止 — カレンダー計画の実行
- 2.休眠顧客の活性化 — リピーター率 2%UP のノウハウ通販業(埼玉県C社)
- 3.新規顧客開拓 — 対策

### 弊社ノウハウを活用した成功事例

- |                                    |                        |
|------------------------------------|------------------------|
| ① 住宅リフォーム業                         | 前年対比売上 30%UP (神奈川県D社)  |
| ② 通販業                              | 前年対比売上 20%~UP 東京都(化粧品) |
| ③ その他(各種業種新規見込み客発掘・スーパー、デパート・保険業等) |                        |



平成 25 年 8 月  
東京都より  
新経営革新の  
認定を受けました!

- 弊社独自開発「一日 300 万コール発信できる・  
パワーコールシステムの利用技術及び活用ノウハウのご提供」
- 活用事例発表

【日 時】 2014 年 1 月 21 日(火)14 時 00 分 ~ 16 時 30 分

【場 所】 東京都千代田区大手町 2-6-4 バソナ本社 9 階 B 会議室

【講 師】 株式会社 グリーン・シップ  
代表取締役社長 中部大学客員教授 仲吉昭治  
取締役 田中明子

【会 費】 無料

【主 催】 株式会社 グリーン・シップ

講師:代表取締役 仲吉 昭治 略歴

- 1966 年 4 月 株式会社バンダイ入社  
キャラクター・マーチャンダイジングに携わる
- 1991 年 4 月 株式会社ジー・エフを設立、代表取締役に就任
- 2004 年 10 月 株式会社ジー・エフ東証マザーズに上場
- 2008 年 1 月 取締役会長に就任
- 2008 年 10 月 取締役会長を退任、相談役に就任
- 2008 年 11 月 株式会社グリーン・シップを創業、代表取締役に就任

ご来場頂いた方全員に、当社仲吉著書「顧客のホンネが企業を変える!!」(日経出版社)を進呈致します。

該当の項目にチェックをお願いします。 セミナー参加希望 参加人数 名

【個人情報の取扱いについて】ご記入頂く個人情報は、弊社代表の責任で管理し、セミナー運営のみに使用、提供・預託は行いません。  
【お詫び】今後このような情報が不要の場合は上記 FAX 番号までその旨ご記入の上ご返信頂きますようよろしくお願い致します。  
ご提供頂きました情報のお問い合わせ又は開示・訂正・削除のご請求は右記まで宜しくお願い致します。TEL:03-6686-3933(担当 稲葉)

ご記入後そのまま FAX で!  FAX : 03-6686-2326

貴社名:	業種:	TEL:	FAX:
お名前:	部署・役職:		
ご住所: 〒	PC メールアドレス:		

主催企業 : 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  
TEL:03-6686-3933 FAX:03-6686-2326 セミナー担当:石崎

