

# 顧客のホンネが企業を変える！！

顧客一人一人との意識・考え方を吸収し、そのデータを活用するマーケティングビジネスの攻略法

CM はコストが高い、チラシや DM、新聞広告、ホームページからのレスポンスがない。団塊世代、シニア層の顧客を獲得したい。

これらの営業手法でお困りの経営者様、是非一度弊社システムを活用した**説明会**をお聴き下さい！

**各社このマーケティング手法を活用し前年対比実績 20%以上UP！**

☆説明会の内容（各業界での成功事例を発表致します）

1. チラシによる集客率/DM によるレスポンス率向上の成功事例
2. 休眠顧客の囲い込みの実現
3. 取得したノウハウで自社活用・新規事業としての成功事例

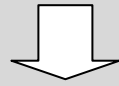
\*ご来場企業様と意見交換もできるティータイム・名刺交換会もございます(30分程度)

**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。**

【日時】 2014年4月16日(水)14時00分～16時30分  
 【場所】 東京都千代田区大手町2-6-4 パソナ本社 9階B会議室  
 (東京駅より徒歩約4分)  
 【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】 資料代 1,000円  
 【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

CRM 戦略の実行



実行の為のツールとは



GS パワーコールを活用

- ① 300万コール/日
- ② コストを安く
- ③ スピーディーにできる

**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 田口)

**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

