

突然のFAX失礼いたします。本日は弊社主催セミナーのご案内をお送りしました。ぜひご覧くださいませ。

ゲスト：**㈱セールスフォース・ドットコム**

主催：**㈱セントラルソフトサービス**

**参加
無料**

不況でも増客増益している会社は、実はこんなことをしていた！

顧客情報を整理して、利益40%アップの真相を解明！

今回、その秘訣と成功事例を公開するセミナーを開催します。しかも特別ゲスト講師として、顧客管理システム(CRM)で業界No.1のシェアを持つ**㈱セールスフォース・ドットコム**のコンサルタントをお招きして、**効果的な顧客管理システムの導入で業績を上げる秘訣と成功事例**について解説していただきます。「顧客管理をしたところで本当に儲かるの?」「増益している会社は実際何をやっているの?」とお考えの社長様に、ぜひおすすめしたい内容です。

第一部

開催日程	
日時	2013年3月19日(火) 15:00~17:00 (受付14:45~)
会場	場所：株式会社セントラルソフトサービス本社 (住所：愛知県岡崎市羽根北町2-1-8)
料金	無料 (経営者・経営幹部限定)

効果的な顧客管理システムの導入で業績を上げる秘訣と成功事例

- ・なぜ、あの中小企業は売上35%増、人件費16%減、利益40%増を実現できたのか?
- ・中小企業が抱える顧客管理の問題点と売上損失の危険性
- ・利益向上を実現するクラウド型顧客管理システムとは
- ・劇的ビフォーアフター！顧客管理の見直しで会社がこんなに変わった!
- ・IT導入で必要不可欠なROI(投資対効果)の考え方とは
- ・不況でも増益する会社の経営者の共通点

第二部

㈱セールスフォース・ドットコムのコンサルタントを交えた意見交換会

～増収増益のために顧客管理をどう活かすか?～

※定員は**10名様**まで(先着順)。恐れ入りますが定員になり次第締め切らせて頂きます。お早めにお申込み下さいませ。

㈱セールスフォース・ドットコム 小池智和氏

前職である株式会社ネクスウェイにおいて、2005年10月よりSalesforce導入。販促企画・営業を中心に約100人が利用し、活用方法が認められ、セールスフォース・ドットコム社の事例やイベント講演などの依頼も行う。現在は、株式会社セールスフォース・ドットコム パートナーアライアンス部において、クラウド型顧客管理システム「Salesforce」の普及に尽力している。



<お問合せ>

株式会社セントラルソフトサービス

〒 愛知県岡崎市羽根北町2丁目1番8
(JR岡崎駅から徒歩10分)
TEL: 050-3538-2949 (担当: 服部)
FAX: 0564-59-3222
HP: <http://www.css-snet.co.jp/>

▼下記にご記入の上、このままFAXにてご返信ください。

ご記入いただきました個人情報、本セミナー資料・受講票の送付および弊社セミナーのご案内送付以外に使用いたしません。また、厳重に管理をし第三者にこれを開示することはいたしません。

御社名	ご所属/お役職		計	名様
ご出席者				
ご住所	〒			
TEL	FAX			
E-mail				

ご返信用FAX番号：0564-59-3222

※今後FAXがご不要の方は、お手数ですがFAX番号をご記入の上、返信をお願いいたします。

FAX不要 (チェックをお願いします) FAX番号 ()