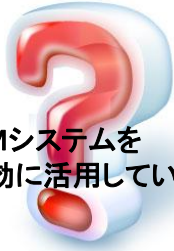


CRMサービス

社長!
CRMシステムを
有効に活用していますか?



☞CRM(カスタマ・リレーションシップ・マネジメント)とは、情報システムを応用して企業が顧客と長期的な関係を築く手法のことを言います。

☞顧客のニーズにきめ細かく対応することで、顧客の利便性と満足度を高め、顧客を常連客として囲い込んで収益率の極大化を図ることを目的としています。

ブレインコンサルティングのCRMサービスは、システム変更支援からデータの活用、更には戦略の提案まで **一気通貫のサービス!!**

【店舗】



2ヶ月～3カ月

商品政策提案

顧客データ、商品販売実績データを基に、ターゲット顧客が望む最適な商品やサービスの提案をおこないます。



【商品】

2ヶ月～3カ月

販促活動提案

「誰に来店してもらいたいか」という、将来優良顧客になってくれそうな人を予測した上でターゲットを絞ったアプローチの提案をおこないます。

2ヶ月～3ヶ月

システム変更支援

御社の事情をきっちり把握し、ニーズにマッチした、最適なシステムへの変更支援をおこないます。

CRMが
有効に機能
している!!

1ヶ月～2ヶ月

商品販売実績データ分析

商品別の売上高や粗利益、在庫データなどから、ABC分析、商品ポートフォリオ分析など、多角的な視点で分析をおこないます。

1ヶ月～2ヶ月

顧客データ分析

新規顧客や既存顧客に関する様々なデータから、顧客特性や顧客ニーズの把握をおこないます。

【顧客】



導入事例／むささんじん様(飲食業)

品名	単価	数量	売上	粗利	在庫	仕入	仕入単価	仕入数量	仕入単価	仕入数量	仕入単価	仕入数量	仕入単価	仕入数量	仕入単価	仕入数量	仕入単価	仕入数量	仕入単価
商品A	100	100	10000	5000	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
商品B	200	50	10000	5000	50	50	200	50	200	50	200	50	200	50	200	50	200	50	200
商品C	300	33	10000	5000	33	33	300	33	300	33	300	33	300	33	300	33	300	33	300
商品D	400	25	10000	5000	25	25	400	25	400	25	400	25	400	25	400	25	400	25	400
商品E	500	20	10000	5000	20	20	500	20	500	20	500	20	500	20	500	20	500	20	500
商品F	600	17	10000	5000	17	17	600	17	600	17	600	17	600	17	600	17	600	17	600
商品G	700	14	10000	5000	14	14	700	14	700	14	700	14	700	14	700	14	700	14	700
商品H	800	13	10000	5000	13	13	800	13	800	13	800	13	800	13	800	13	800	13	800
商品I	900	11	10000	5000	11	11	900	11	900	11	900	11	900	11	900	11	900	11	900
商品J	1000	10	10000	5000	10	10	1000	10	1000	10	1000	10	1000	10	1000	10	1000	10	1000

↑商品販売実績データ分析



↑販促活動提案

※お客様のご要望に応じて、個別メニューでのコンサルティングもお受けしております。
まずは、お気軽にご相談ください。

(株)ブレインコンサルティング

保科公認会計士・税理士・中小企業診断士事務所

E-mail : info@braincon.co.jp

Tel : 03-3556-9481

Fax : 03-3556-9482

100613NK