

売上向上に
つながる!

名刺を活用した 顧客データベースの 作り方セミナー

企業で活用できる顧客データベースは構築されていますか？
新型コロナウイルスによる売り上げの低下が続いている中、
顧客へのアプローチ手段は変わってきています。

今回のセミナーではどの企業でもすぐに始められる名刺を
起点としたデータベースの構築・活用方法について説明します。



会員限定

令和4年 **10月26日(水)**

時 間 10:00~11:00

場 所 オンライン(ZOOM)

講 師 Sansan株式会社 中部支店
チームリーダー 長坂 将生 氏 他

参加費
無料

定員
30名

※定員になり次第
締め切ります

内 容

- 現代におけるデータ活用について ●何故データ活用が重要なのか
- データ活用するメリットなど ●活用事例
- 営業を強くするデータベース(名刺管理)サービスについて 他

申込締切 ~~10月21日(金)~~ 10月25日(火)まで受付ます。お時間ある方は是非、ご参加ください

申込方法

下記URLまたはQRよりお申込みください。
【<https://forms.office.com/r/gT1YY8qr0M>】
※上記の方法でのお申込みが難しい方はご連絡ください。



問 合 せ

春日井商工会議所 デジタル推進課
TEL 0568-81-4141 FAX 0568-81-3123
Email : master@kcci.or.jp HP : <https://www.kcci.or.jp/>

個人情報の取扱い

ご応募の際にお伺いする個人情報は、当所・セミナー協力企業と共有し、本事業の円滑な遂行のため、
事後の情報提供のために利用いたします。

また、法令に基づく開示請求があった場合・本人の同意があった場合・その他特別の理由のある場合を除き、
第三者には提供せず、正確に取り扱うよう努めます。

●名刺を活用した顧客データベースの作り方セミナー 開催結果

事業名	名刺を活用した顧客データベースの作り方セミナー
講師名	Sansan(株) 中部支店 チームリーダー 長坂氏／中部支店 石川氏
実施年月日	令和4年10月26日(月)10:00～11:00
場所	オンライン(ZOOM)
参加者数	3社3名
事業実施して得られた効果	コロナによる経済の変化や働き方改革により、今まで主流であった対面の営業方法は減少傾向にあること、また名刺を起点とし蓄積データを活用する営業方法(ダイレクトアプローチ・一括アプローチ)にシフトする企業が多くなっていることを学んだ。 また、蓄積データを活用することで、属人化している業務の見直しが行えることや、「いつ・どこ・だれに」を意識した営業活動により新規案件の創出が最大化できる、ということ学び、企業にとってデジタル化は総務関係だけでなく営業活動にも影響があることを再認識できた。