

「顧客を味方につけて売上へ」

～マーケティングからCRMまで～

今、顧客がモノを買う行動は大きく変わっています。その変化に対応するには、顧客をよく知り、味方につけることが大切です。それには、どんな思考、発想、情報が必要なのかを考え、「顧客と永続的によい関係を構築する手法」を説明します。



◆サブテーマ

- (1) 今、顧客でおきている変化とは
- (2) 顧客を知るための具体的な行動とは
- (3) 顧客を味方につけるために

講師 宿澤 直正

名古屋新事業支援センター IT 担当マネージャー
中小企業診断士・上級シスアド・産業カウンセラー
SEとしてシステム提案・構築を経験後、経営革新・創業を支援中。今やITは社会や企業にとって不可欠ですが、ITは単なる道具、使うのはヒトです。「ヒトを活かすIT」の視点で多くの企業を支援中

交通・アクセス

■JR 東海	「尾頭橋駅」下車 徒歩約3分
■名鉄	「山王」下車 徒歩約9分

- 1 開催日時 平成23年3月28日(月)
19:00~21:00
- 2 会場 名古屋ビジネスインキュベータ
(nabi 金山) 1F 会議室
名古屋市中川区尾頭橋四丁目13番7号
<http://www.nipc.city.nagoya.jp/nabi/kanayama/access.htm>



- 3 対象者 どなたでも
- 4 参加料 無料
- 5 定員 30名
- 6 申込期限 平成23年3月25日(金)

【お問い合わせ】(財)名古屋産業振興公社 名古屋ビジネスインキュベータ 武藤
メール: nabi@nipc.city.nagoya.jp TEL: 052-735-3588 FAX: 052-735-2065

申し込み用紙

名古屋産業振興公社 名古屋ビジネスインキュベータ 武藤あて
(FAX: 052-735-2065 メール: nabi@nipc.city.nagoya.jp)

氏名(フリガナ)	住所	電話・FAX
()		
所属(企業・大学等) 役職名	メールアドレス	業種

注) 会場にはお客様用駐車場がございませんので公共交通機関にてお越しくださいようお願いいたします
※記入された事柄についての情報は、本会の運営についてのみ使用し、適切に取り扱いたします。

主催: (財)名古屋産業振興公社

<http://www.nipc.city.nagoya.jp/nabi>