

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。ぜひ一読くださいませ。

ゲスト：**㈱セールスフォース・ドットコム**

主催：**㈱アーティスティックス**

**参加
無料**

売上アップのための顧客管理を行っていますか？ クラウド・顧客管理で売上をあげる秘訣を公開します！

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、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、**クラウドとソーシャルを活用した顧客管理で、売上アップした成功事例**について解説していただきます。「今さら顧客管理？」「顧客管理はちゃんとできていないな…」と思っていたら社長様は、ぜひ参加してみてください。考え方が変わると思います。

第一部

開催日程	
日時	2013年7月29日(月) 16:00～18:00 (受付15:45～)
会場	三島商工会議所 4階会議室E (三島市一番町2番29号) 駐車場併設(有料)
料金	無料 (経営者・経営幹部限定)

クラウドとソーシャルを活用した顧客管理で 売上アップした成功事例

- ・強い企業・組織に必要な要素とは
- ・クラウド型顧客管理(CRM)システム「Salesforce」とは？
- ・なぜ、セールスフォース・ドットコムは、業界シェアNo.1になれたのか？
- ・Salesforceが売上アップに貢献できる理由
- ・クラウドとソーシャルを活用した顧客管理で売上アップした事例紹介
- ・社内の情報共有で売上アップした事例紹介
- ・これからの地域密着型企業の生きる道

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

～売上向上のために顧客管理をどう活かすか？～

※定員は**5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>

株式会社アーティスティックス

〒411-0943 駿東郡長泉町下土狩690-1-101
TEL:055-928-6500 (担当:加藤)
FAX:055-928-6501
HP: <http://www.artistics.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は、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	
ご出席者	計 名様	
ご住所	〒	
TEL	FAX	
E-mail		

ご返信用FAX番号：055-928-6501

※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 ()