

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。ぜひご覧下さいませ。

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？ 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	<b>2012年12月21日(金)</b> <b>15:00~17:00</b> (受付14:45~)
会場	<b>三島商工会議所 会議室C</b> (三島市一番町2-29)
料金	<b>無料 (経営者・経営幹部限定)</b>

## 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:梶、土屋)  
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、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ありません。

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：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 ( )