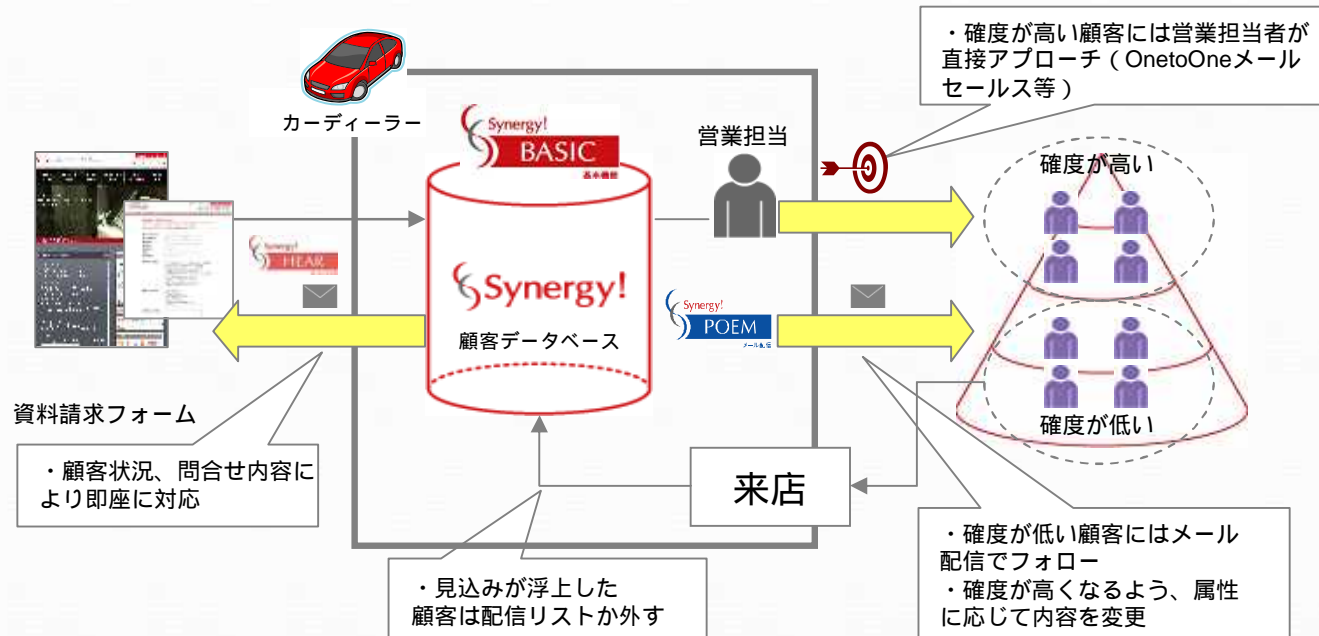


課題：顧客の確度に応じてアプローチを効率的に実施したい。



お客様のニーズ

冷やかし客への非効率的なアプローチを控えたい。
 確度が高い顧客以外の顧客にはメールでアプローチを行い、直接営業アプローチの効率を上げたい。
 資料請求があったお客様にいち早くメール対応したい

Synergy!の提供サービス

- 顧客管理DB (BASIC)
- メール配信システム (POEM)
- 問合せ管理システム (HEAR)

具体的な実績

確度が高い顧客に対して効率的にアプローチが可能に。機会損失の防止に繋がった

顧客の趣向に合ったメール配信を実施することにより、来店に繋がり、契約に結びつくケースが増えた（約半年間の実施で資料請求者からの成約が4割程度向上）

- 実施内容 -

データベース

- WEBサイトに資料請求フォームを作成
- 直接ご来店いただいた顧客データ

メール配信先を分類

- 確度が高い顧客を配信リストから外す
 * 営業担当が直接アプローチするリストを抜き出す

メール配信

- 配信リスト（確度が低い顧客）に対し、属性に応じてメール配信。
 * 属性
 使用用途（家族で、ドライブ、通勤など）、タイプ（セダン、ワンボックスなど）

One to Oneメールセールスで受注率を最大化！