



お悩み 『効果的な顧客リストがすぐに欲しい』

今年営業部に配属された、右も左もわからない新入社員です。それなのに、終業10分前になって、課長から最近注文のないお客様にDMを送るからリストアップするよう言われました。効果的な顧客リストを楽に作成する方法はありませんか？

営業配属1年目
山本さん(仮名)

DMを郵送する顧客をリストアップするために、

- ・最後に注文があった日
- ・そのときに注文した内容(商品、数量)

等の条件を満たすものを膨大な顧客データから1人ずつ洗い出しているのは、終業時刻までに終わらず残業しなければなりませんね。

でも、 ChaRMeならあっという間にリストアップできます。「前回注文してからの間隔」や「特定の商品を注文した顧客のみ」というような条件を指定してボタンをクリックするだけで、DMの内容と的確にマッチする顧客リストが完成します。しかも、そのリストを宛名ラベルとして印刷できますので、後はDMに貼るだけ。

同様にリストアップした顧客にeメールでタイムリーな情報を配信することも可能ですので、顧客に喜ばれる情報をたくさん発信してください。

お試しあれ！

今日のポイント

顧客へのアプローチは、ターゲットの的確な絞り込みから。



ChaRMe 機能紹介

- ・宛名ラベル印刷 … 1ヶ月以上来店していない、8月生まれであるというような条件を満たす顧客に対して郵送するDMの宛名ラベルを一括して印刷します。
- ・メール配信 … ある商品を購入したことがあるというような条件を満たす顧客に対して指定した内容のメールを一斉送信します。(要・メール配信オプション)