

顧客最新情報

| | | | | | | | |
|-------|--------------------|--|------------------------|--------------|------------------------|-------|---|
| 顧客ID | 23 | 顧客管理No. | 0123456789 | 顧客区分 | 見込客 | 顧客ランク | A |
| 会社名 | ●●株式会社 | TEL1 | 03-0000-0000 | 最新MM発送日 | 2009/06/10 | MM回数 | 7 |
| 事業所 | | TEL2 | | 最新テレマ日 | 2008/06/06 | テレマ回数 | 4 |
| 部署名 | 営業本部 営業部 | FAX | 03-0000-0000 | 最新訪問日 | 2008/06/13 | 訪問回数 | 1 |
| 役職 | 部長 | FAXでのMM登録 <input type="checkbox"/> | | 最新請求日 | | 請求回数 | |
| 氏名 | ●● ●● フリガナ ○○ ○○ | E-mail | ●●●●@●●●●.co.jp | A: テレマの導入は? | ④アウトソーシング | | |
| 〒 | 100-0000 | E-mailでのMM登録 <input checked="" type="checkbox"/> | | B: テレマの検討は? | ①検討できる | | |
| 住所 | 東京都●●●●●● | URL | http://www.○○○○.co.jp/ | C: 検討開始時期は? | 2008年06月 | | |
| ビル名など | ●●ビル | 紹介元氏名 | | D: 予算化は? | ②予算申請可能 | | |
| | | 紹介元ID | | E: 営業コンタクトは? | ①訪問可(2008年06月13日13:00) | | |
| | | | | F: 担当状況は? | ①担当者 | | |

ダイレクトマーケティング・商談履歴

| 顧客ID | アプローチ回数 | アプローチ日 | アプローチ形態 | 担当者 | 相手 | コメント |
|------|---------|------------|-----------|-----|----|--|
| 23 | 1 | 2004/12/16 | テレマーケティング | 刈田 | 本人 | FAXですか？お待ち下さい。なんだか真にたみたいですね。(新規顧客開拓も?)もちろん行ってますよ。(テレマは?)利用しています。(どちらのテレマ会社?)それは色々です。ちょっと言えません。(現在も?)いや、必要に応じて使っています。(スポット的に?)はい。(決まった会社?)いや、取引の関係で色々。(ご訪問を?)いやーすぐにお断りする予定がないので。(私共コメント重視で特色があり、ぜひご参考に)各社からTEL真に各社なりに特色があるのでTELでは伝わらない...とおっしゃるんですけどね。まあ、期の切り替わりとか、イベントのときでも。(イベントのご予定が?)わが社の大イベントが先日12/12に終わったばかりなんです。(そのフォローは?)もちろん全社をあげてやっていますよ。(社内でもテレマをやってる?)まあ、テレマの専属じゃないですけど多少はやっていますよ。(1度年明けに訪問しても良いか?)ええ、来ていただいても構いません。お会いできるかは分かりません。(最後に今回のFAXのご感想は?)それが...手元に見当たらないんです。会社名はなんとおっしゃいましたか?(日本ダイレクトです)そうですか。ところでどうして私の名前やFAXの番号をご存知なんですか?(手元のカタログからTELで12/14に教えていただきました。)ああ、そういうことですか...。(では、年明けに又よろしくお願ひします。) |
| 23 | 2 | 2006/04/07 | テレマーケティング | 刈田 | 本人 | FAXは見えていません。(04年12月にはスポット的にテレマ利用しており、取引の関係で色々なテレマ会社利用、社内でも多少やっているとの事でしたが、その後テレマは?)行っていません。実は私はこの4月から少し役割が変わり、外販や広報宣伝といったことは直接やらなくなりました。部署の変更ではないのですが、私のところでテレマをするということももう無いと思います。(将来的にも?)はい。(御社で他にテレマを行う部署はありますか?)うーん。あるとは思いますが。(ご紹介いただけますか?)他部署は他部署で使っているテレマ会社があるようです。 |

備考

このデータを印刷

会社名で抽出して印刷