

# 顧客最新情報

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		
事業所			
部署名	営業本部 営業部		
役職	部長		
氏名	●● ●●		
フリガナ	○○ ○○		
〒	100-0000		
住所	東京都●●●●●●		
ビル名など	●●ビル		
TEL1	03-0000-0000		
TEL2			
FAX	03-0000-0000		FAXでのDM登録
E-mail	●●●●@●●●●.co.jp		E-mailでのDM登録
URL	<a href="http://www.○○○○.co.jp/#">http://www.○○○○.co.jp/#</a>		
紹介元氏名			
紹介元ID			
備考			
最新MM発送日	2009/06/10	MM回数	7
最新テレマ日	2008/06/06	テレマ回数	4
最新訪問日	2008/06/13	訪問回数	1
最新請求日		請求回数	
A: テレマの導入は?	④アウトソーシング		
B: テレマの検討は?	①検討できる		
C: 検討開始時期は?	2008年06月		
D: 予算化は?	②予算申請可能		
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		

アプローチ回数 1      アプローチ日 2004/12/16

アプローチ形態      テレマーケティング  
担当者      刈田                                      相手      本人

## コメント

FAXですか?お待ち下さい。なんだか頂いてみたいですね。(新規顧客開拓は?)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?)いや一すぐにお願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頂いて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、イベントのときにでも。(イベントのご予定が?)わが社の大イベントが先日12/1,2,3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。会社名はなんと言われましたか?(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atalog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願います。)

アプローチ回数 2 アプローチ日 2006/04/07

アプローチ形態 テレマーケティング

担当者 刈田 相手 本人

コメント

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し、それに今の所案件も無いと思います。(今後のDMは?)私でもいいですよ。(再テレマは?)電話いただくのは構いませんが私に頂いても仕事に直結しないですよ。(またの時にご紹介いただければ…。どの位の間隔なら構わない?)時々でいいです。

アプローチ回数 3 アプローチ日 2008/06/03

アプローチ形態 テレマーケティング

担当者 刈田 相手 本人

コメント

(6回ほどFAXでニュースレターを…)見ましたよ。(ご感想などは?)色々なテレマのやり方がある、と言う内容など読ませて頂き、ヒントを頂いてます。(ありがとうございます。FAXよりメールの方が内容が濃い場合もあるので、今後は是非メールで…)わかりました。(メルアド確認。その後テレマの利用は?)時々利用してます。(外注?社内?)その時によってテレマ会社に頼んだり、社内でやったりです。(外注はいつも同じ会社?)ある程度は同じ所にたのんですが、より条件が合う所があれば探してみたいと思っています。やはり会社によってそれぞれ特徴があったり、得意分野が違ったりしますからね。(引き続き検討可?)はい。(検討開始時期は?)まだわかりませんが…(半年以内には?)それはあると思いますよ。とは言っても確実にやる、というのではなく、確実に検討はします。(予算申請できるお立場?)はい。(テレマの対象は?)うちは●●の会社なので、その関係で。(新規開拓?)はい。(弊社は会話形式のコメントなど特徴があり、是非一度ご訪問を。)構わないんですが…御社は確か町田でしたよね?うちは●●なので、遠いしわざわざご足労頂くのは悪いと思って…(いえいえ、是非。来週は?)実は今ちょうどテレマをやるにあたって件数がどのくらいになるか、データ精査している所なんです。件数によって値段も変わるのでしょうから、来て頂くのはその結果が出てからの方がいいと思います。(いつ頃出る?)今週中には出ます。(ではお伺いする日程は今決められない?)ええ、営業ですから空振りになっては申し訳ないので…(いつ改めれば良い?)今週末に又TEL頂けますか?(わかりました。)来て頂くなら、ざっくりとどれ位の値段になるのか、と、御社の特徴を伺いたと思います。(わかりました。では、今週末改めます。)

アプローチ回数 4 アプローチ日 2008/06/06

アプローチ形態 テレマーケティング

担当者 刈田 相手 本人

コメント

(データの精査は?)ええ、終わりました。(件数は?)おおよそですが、1000~2000件くらいです。(是非ご訪問を…)わかりました。来週の後半で…では6/13は?(13時なら…)それで構いませんよ。(では、営業責任者の佐藤が伺います。ご質問などは?)特にはないですが、ざっくりと概算でいいので価格と、あとはどういう流れでテレマを行うのかなど伺いたいです。(伺うのは●●ビル?)はい。まず1階に警備員がいるのでお名前を言って、●●宛に来たと言って下さい。あらかじめ、私が佐藤さんのお名前を入館申請しておきます。それで、ビルの○階が当社の受付ですので、○階へいらして下さい。(わかりました)

