

1/29
(水)

特別無料コラボセミナー開催！！

宝の山 顧客管理とデータのフル活用

顧客管理・データ活用によってもたらされる

成約率アップ & アニバーサリー収益の向上

あなたは【宝の山】を見過ごしていませんか？
あなたは【宝の山】を無駄にしていませんか？

第1部 13:30~14:30

「顧客データは重要な「経営資産」である」

- ・顧客台帳（データ）の重要性：江戸時代の商人史から紐解く
- ・ブライダル（婚礼）は新生活のファーストステップ
- ・ライフサイクルにおける消費行動の特性
- ・令和時代に求められる顧客管理（CRM）とは？
- ・顧客データと成約率・満足度（CS）アップの関係性

講師:

Essentials&COMPANY 代表取締役
明星大学 経営学部 特任教授 江口貴彦氏



開催概要

日時：2020年1月29日（水） 13時30分～16時30分

会場：ブライダル産業新聞セミナールーム

受講料：無料

※セミナー内容に関しては都合により変更の可能性があります

※お申込み後のキャンセルはご遠慮ください



お申し込みはコチラからも



第2部 14:45~16:45

「T&Gのアニバーサリー事業成功に学ぶ」

アニバーサリーレストランの集客＝年間1万人
挙式済み顧客による紹介制度の利用＝前年比倍増
ママイベント集客（大宮会場）＝1日2000人



10万人の顧客データとメールマーケティング

何故メールマーケティングか

- ◎企業として顧客データを収集管理しやすい
- ◎挙式日、地域別などの送り分け管理が容易
- ◎開封率が把握しやすい（常時30～40%）
- ◎配信記事のビジュアルにもこだわられる



テイクアンドギヴ・ニーズ
新規事業開発部長
岩田 能氏

学べるポイント

- *T&Gの顧客管理、データ活用までのこれまでの流れ
- *封書、LINEなどと比べてメールマーケティングの優位性
- *メールマーケティングの実践、軌道に乗るまで
- *配信内容、配信先セグメント、アンケートなどの仕組み
- *重要な開封率の把握、開封されない人への再配信
- *大人気、アニバーサリーレストランとその集客
- *挙式済み顧客への様々なアプローチ、コンテンツ作り
- *これまでの実績に基づいた読まれやすい内容とは
- *ブライダル業におけるアニバーサリーの魅力
- *各種イベントの企画、他業界企業とのコラボの可能性

キリトリ線

お申込み欄	参加希望	1/29 顧客管理		<input type="checkbox"/> 購読者・ <input type="checkbox"/> 未購読者	購読番号 B-
	お名前 (役職)	()	御社名		
	ご住所	〒		受講人数	名
	電話番号		メールアドレス		
	業種 (1つ選択)	<input type="checkbox"/> ホテル <input type="checkbox"/> 結婚式場(ハウス含む) <input type="checkbox"/> レストラン <input type="checkbox"/> プロデュース <input type="checkbox"/> 衣装 <input type="checkbox"/> 写真 <input type="checkbox"/> 美容 <input type="checkbox"/> 装花 <input type="checkbox"/> 演出 <input type="checkbox"/> ギフト <input type="checkbox"/> その他			受講料の 振込名義