

報道関係者各位

2013年9月26日

バーチャレクス・コンサルティング株式会社

**2013年10月10日(木)前田建設工業の簡易分析ツールを活用して共催セミナーを開催
セミナータイトル:「売上アップ」の秘訣！顧客情報分析で次の見込み客を発掘」のお知らせ**

バーチャレクス・コンサルティングは2013年10月10日(木)、前田建設工業との共催セミナーを開催します。

コールセンターのコンタクト履歴、店舗やネット販売事業の受発注管理や在庫管理など、様々な顧客接点を通して企業に集積される顧客情報は更なる見込み客発掘や、リピーター獲得のために活用できる宝の山のようなものです。しかし、現実的には散在するデータを結び付けて、販促にむすびつく一定の傾向を導き出すのは容易なことではありません。

そして、ほとんどの企業がデータ活用の必要性は感じているものの、現場で異なるデータ形式の統合作業は属人化され、簡単なリストを作成することさえも困難な状況に陥り、貴重な情報資源を活用することができない状況です。

このような課題に対して、社内で実用化して開発された前田建設工業の「Data Integrator(DI)」は「エンドユーザが自らデータの加工・集計ができる」、「ETL ツール等と比べ専門知識不要で、開発・運用費用も少ない投資でデータ管理、加工、分析の実現」といったメリットがあります。

ご存じない方も多いかと思いますが、前田建設工業では建設や環境の分野だけではなく情報・通信の分野でも優れた技術力を発揮し、今回ご紹介する「Data Integrator(DI)」の他にも、セル理論(※1)に基づく様々なツールを開発しています。

本セミナーでは、「売上アップ」の秘訣！顧客情報分析で次の見込み客を発掘」と題して、バーチャレクス・コンサルティングの顧客接点領域のノウハウをミクスチャーし、実際に企業内に蓄積される顧客対応履歴や、購買履歴、取引実績などを横断的に簡易分析し、

- ①コールセンターのコンタクト有無と店舗、ネット販売、基幹システムなどにある購買履歴、SFAに蓄積されている営業コンタクト履歴のデータなどを組み合わせ、抽出条件設定することで、より確度の高い見込み客を発掘することに役立つ
- ②簡易アンケート作成ツールでアンケートを作成して顧客への満足度調査など営業支援として利用する
- ③コールセンターのコンタクト履歴と②で作成したアンケート結果をもとに、顧客の自社に対する「ネガ」「ポジ」印象を分析

上記のような三段階のわかりやすいモデルケースで、その活用方法をご紹介します。

- より受注確度の高い見込み客を発掘したい
- ロイヤルカスタマー育成、リピーター率アップを実現したい

- 販売機会を有効活用したい
- お客様の声を活かし、商品開発、業務の改善や、顧客満足度につなげたい
- 社内の各部門にバラバラに蓄積される大量の顧客情報を有効活用したい
- 既存事業見直しのために現状を把握したい など

このような課題をお持ちの企業のご担当者様、この機会にぜひ本セミナーにご参加ください。

※1:セル理論とは東大名誉教授の国井氏が提唱するデータモデルです。

関連サイト:<http://www.cellulardatasystem.com/>

セミナー概要

【日 時】 2013 年 10 月 10 日(木) 15:30～17:00 ※15:00 受付開始

【会 場】 バーチャレクス・コンサルティング セミナー会場

東京都港区虎ノ門 4-3-13 ヒューリック神谷町ビル 8 階

会場アクセス:<http://www.virtualex.co.jp/corporate/map.html>

【セミナータイトル】 “売上アップ”の秘訣！顧客情報分析で次の見込み客を発掘

【講演者】 バーチャレクス・コンサルティング株式会社 ビジネスコンサルティング部 部長 辻 大志(つじ たいし)

前田建設工業株式会社 CDS事業部長 石黒 健(いしぐろ たけし)

【料 金】 無料

【定 員】 30 名 (※定員数に達し次第受付終了とさせていただきます。)

【セミナーへのお申込み】 http://www.virtualex.co.jp/contact_form/app-agree.html

本セミナーお申込み・本リリースに関するお問合せ先

バーチャレクス・コンサルティング株式会社 <http://www.virtualex.co.jp/>

ビジネスコンサルティング部 担当:齋藤章子(さいとう ゆきこ)

TEL:03-3578-5321 Email: seminar-info@virtualex.co.jp