

「顧客データを活用してCRM戦略を策定するポイントとは」

～タナベコンサルティングによるプレゼンセミナー～

主なポイント

1. ロイヤルカスタマーの重要性とその見つけ方
2. 顧客データを利活用したCRM戦略の立案方法
3. 売上拡大に向けたKPI設計と業務フローの再構築

説明会内容

少子高齢化や人口減少などにより国内市場の成長が鈍化する中、企業が持続的な成長を遂げるためには、ロイヤルカスタマーの育成と活用が鍵となります。本説明会では、ロイヤルカスタマーの定義から顧客データの一元管理、さらに売上拡大に向けたKPI設計や業務フローの再構築まで、具体的な手法と成功事例を交えながら解説します。「顧客データを活用して競合と差別化を図りたい」「ロイヤルカスタマーに対する適切なアプローチで収益を最大化したい」とお考えの方は、ぜひご参加ください。

講師紹介

株式会社タナベコンサルティング
デジタルコンサルティング事業部
マネジメントDX
チーフコンサルタント 山崎 雄大



地方自治体にて予算・決算調整および長期収支計画策定、飲料メーカーの新ブランド立ち上げ参画、その後、中小企業支援機関にて年間60社以上の経営者へ事業計画立案支援を経験し、当社へ入社。デジタルを活用したマーケティング支援をはじめ、小売業のCRM戦略策定・実行支援を行うなど、常に経営者視点を意識したコンサルティングを展開している。中小企業診断士。

以下、直近のコンサルティング実績

- (建設業) 全社DX戦略策定支援
- (製造業) 中期経営計画策定支援
- (観光業) IR・マーケティング戦略策定・伴走支援
- (化粧品製造業) ERP導入支援
- (情報サービス業) 人事業務設計支援
- (玩具卸売業) バックオフィス業務効率化支援
- (建材卸売業) 基幹システム及び会計システム導入支援

【Zoom参加：事前準備】

- ・ご予定の視聴環境にてZoomをご利用いただけるか、事前に下記テストページにてテスト接続し、ご確認ください。
<https://zoom.us/test>
- ・当該Webセミナーのご参加にあたり、Zoomアプリのインストールが必要となります。
セミナーをご視聴予定の機器(PC、スマートフォン等)へ下記URLよりZoomアプリのインストールをお願い致します。
https://zoom.us/download#client_4meeting

開催概要・スケジュール

■日 時 2025年10月30日(木)14:00～16:00

(開場 13:30)

※Zoom同時開催

14:00～15:20 (80) 講義

15:20～15:30 (10) 休憩

15:30～16:00 (30) 実践事例・ミニワーク

■場 所 大阪中小企業投資育成株式会社 セミナールーム
(大阪市北区中之島3-3-23 中之島ダイビル28階
／京阪「渡辺橋駅」直結)

■参 加 費 無料

■申込締切 10月22日(水)

■申込方法

大阪投資育成のHP、または右の
二次元コードからお申込ください。

◎リアル申込URL

(<https://sbic-wj.seminarone.com/bf2028-r/event/>)

定員：20 名程度

直接会場にお越しください。

◎Zoom 申込 URL

(<https://sbic-wj.seminarone.com/bf2028-z/event/>)

10月26日(日)に Zoomへの参加 URLをお送りします。

翌営業日になっても届かない場合、お手数ですが事務局までご連絡ください。

■リアル申込



■Zoom申込



※ 同業の方からのお申込はお断りさせていただきますので、ご了承ください。

※ 当該参加申込の情報は本フォーラム講師機関と共有利用いたします。
また、申込された方には出席・欠席を問わず講師機関及び弊社より後日ご連絡させていただく場合がございます。

【Zoom参加：注意事項】

- ・参加者の確認のため、Zoomの名前登録は参加者の【会社名・フルネーム】をご記載ください。
- ・動画の録画、画面撮影等を行い、SNSなどへアップする等の2次利用は固くお断りいたします。
- ・音声・画像の調整は参加者ご自身でご調整ください。
- ・参加者様がご利用のシステムトラブルにより、音声・画像に乱れが生じた場合については、弊社では対応いたしかねますので予めご了承ください。