

新規顧客開拓ツール「らくらく顧客開拓」

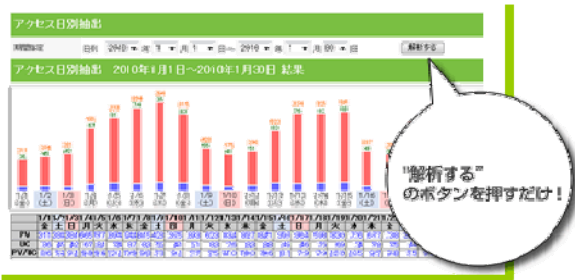
- ホームページにどんな会社が見に来ているか知りたい。
 - ホームページを見た企業がどの商品に興味があるのか知りたい。
- 「らくらく顧客開拓」を導入すれば、Web サイトに訪れた企業をリストアップし、その企業のアクセス解析ができるようになります。貴社に関心のある企業に営業活動を行うことができます。

【特徴】

- 操作はたったの3つのらくらく操作！見やすいグラフとリスト表示で、データをらくらく閲覧できます。



- 従来のアクセス解析ツールではできなかった1社1社個別の解析・分析が可能です。企業が貴社のWebサイトで“どんなページを閲覧したのか”や“どんなキーワードで訪れたのか”など解析結果をもとに、その企業の興味を把握してから営業活動をすることができます！新規顧客開拓にも使えますが、すでに実施しているDMやテレマ実施後、Webページ誘導できたのか効果を測定可能です。
- アプローチした顧客を「らくらく顧客開拓」上で管理できますので、営業マンの進捗管理から上司の方のチェックまで一元管理可能です。



※ご興味のある方は、弊社までお問い合わせください。

事業継続計画(BCP)作成セミナー

天災、その他の企業を取り巻きリスクを分析・抽出しておき、それらが発生しても事業を継続できるように常日頃から考えておくことが必要です。演習を通じてリスク分析を行うと共に、経済産業省のマニュアルにより事業継続計画を作成して事前に備える実践的セミナーです。

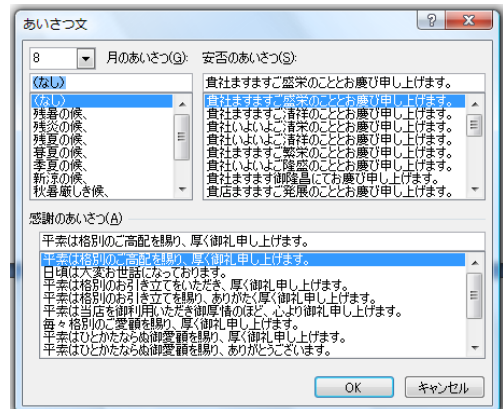
- 【日時】平成23年11月25日(金) 9:30～17:00
 - 【講師】(株)アルマ経営研究所 執行役員 加藤圭一氏
 - 【受講料】10,000円(当日持参ください)
 - 【定員】10名(最少開催人数4名)
 - 【会場】ネットリンクスセミナールーム
- ※詳細およびお申し込みは、同封のチラシをご覧ください。

今まで掲載してきた内容は、ホームページにてご確認いただけます。ぜひご覧ください。

あいさつ文で困った時は

手紙や案内状などで、この時期はどういった書出しで始めるのが正しいか困ったことはないでしょうか。Wordには挨拶文を作成する際サポートしてくれる機能があります。

【方法】「挿入タブ」→「挨拶文」→「あいさつ文の挿入」ここで月を選択すればその月に合った文章が表示されます。適切なものを選択してOKを選択してください。ちなみにこの「挨拶文」の中には「起し言葉」「結び言葉」もありますので試しに使ってみてください。



弥生ネットワークシリーズ「導入相談会」

開催日: 11月17日(木)、24日(木)
 時間: 14:00～15:30 定員: 8名
 場所: ネットリンクスセミナールーム 参加費: 無料

【相談会内容】

- ・弥生ネットワーク製品の概要、運用環境について
- ・弥生ネットワーク製品の導入概算費用
- ・検討・導入にあたり質疑応答 個別相談



※お申込・不明な点はお問合せください。TEL086-231-0890

インストラクターのひとり言

11月13日(日)に、私にとって大きなイベントがあります。「第5回 ヤスミン ベリーダンス スクール発表会」10月後半から、通常のレッスンに加えてリハーサルも始まり、かなりハードスケジュールですが、お金を払って観に来ていただくので、自分のベストを尽くしたい！と思い、毎日ストレッチをし、積極的に基礎レッスンにも参加しています。体力をつけるため、食事の量も増やしました！というか、すぐにお腹がすくので、自然と量が増えました(笑)この発表会は、先生方のショーもあるので、見ごたえ十分だと思えます。ご都合があえば、観に来てもらえると嬉しいです！

- 場所 天神山文化プラザ(県立美術館裏)
- 日時 11月13日(日) 昼公演 14:00 夜公演 18:00

「コミュ@ネット」に関する皆様からのご意見、ご感想、ご要望をお待ちしております。

〒700-0822 岡山市北区表町1-7-15 パークスクエア SHOWA 4F
 ネットリンクス株式会社 「コミュ@ネット」担当 神崎涼子
 FAX⇒086-226-1802 E-mail⇒info@net-links.co.jp
 ホームページでも充実した情報をお届けしています。⇒<http://www.net-links.co.jp>