

顧客管理システムじょうきやくあつぷⅣ

POS情報の活用第一弾

POS情報の積極活用で 狙って、誘って、上客ゲット。



顧客抽出

条件を指定して対象となるお客様を抽出。
抽出条件は保存されるので後に他の条件を追加したり絞り込むこともできます。

◆メール送信

件名・本文の入力は一度だけで、選択した対象者全員に同じメールを一斉送信。
内容は保存されるので追加送信や次回流用にも便利。

◆DMシール発行

印字位置設定、カスタマーバーコード印字も可能です。

おいしいワインを安く仕入れられました！

過去のワイン購入者にDMを送ろう！

宛名シールを貼るだけだから簡単！！

投函後にメールでフォローもしておこう。

仕入担当

企画担当

企画担当

イタリア食材発注。一緒にピザカッターも並べてみましょう。

仕入担当

jup
じょうきやくあつぷⅣ
が提案する
＜上客獲得サイクル＞

店長

販売担当

DM効果があったみたいですね。

企画担当

その通りですね。チーズやパスタでイタリアンフェアを仕掛けてみます。

ワインの購入者はひとり当たりの購買額が高い傾向にあるみたいだな…

FSP分析

デシル分析・RFM分析も取り揃えておりますのでいろいろな分析が可能です。

顧客買上照会

抽出されたお客様の購入した商品を表示。対象者それぞれでなく総計表示も可能なので対象者中の“多くの人を買っている”商品を見つけるのも容易です。



