FAXアンケート用紙 FAX（0532）54－6620

「顧客管理とダイレクトメールによる販促の経費」
まずは当社システム導入後の損益計算書(売上UP)の
シミュレーション（月別年間）を致します。

人は自分の知り得た知識の範囲内からしか判断できません！賢者は常に知る努力を怠りません。

◆下記の該当する項目に☑をお付けください。

Q1　来店されたお客様のデータを集めていますか？

□集めている　□集めていない　□昔、集めたまま（　　年前）

『集めている』とお答えの方、ダイレクトメールを出していますか？

□出している　□出していない　□DM以外（　　）

『出している』とお答えの方、どのDMを出していますか？

□サンキューレター　□バースデー　□イベント

□その他（　　）

Q2　Q1で『集めていない』とお答えの方、今後集めていく予定はありますか？

□今後は集めたい　□どうしようか悩んでいる　□考えていない

Q3　顧客管理について、現在困っていることはありますか？

□顧客データの入力・更新が大変　□顧客のアンケートが活用できていない

□顧客への販売促進の仕方がわからない　□売り上げにつながる顧客管理ができない

□ダイレクトメールの作業が煩わしい　□やっていないからわからない

□その他（　　）

Q4　今回お送りしたDMについて　気になったサービスはどれですか？

□顧客管理代行　□アンケート集計

□その他（　　）

Q5　当社のシステム・サービスについて

□是非話を聞きたい（無料）　□自店の損益計算書を見てみたい（無料）

Q6　Q5で自店の損益計算書を見てみたいとお答えの方、

□当社DMプランナーの訪問を希望する　□FAX・メールでの回答を希望する。
※FAX・メールでの回答を希望される場合、
損益計算書作成に必要な項目をお聞き致します。

Q7　当社についてのご意見・ご質問がありましたらお聞かせください。

（　　）

貴重なご意見ありがとうございました

会社名	部署名	ご担当者様名
〒　　－ ご住所	TEL（　　）　　－ FAX（　　）　　－	
メールアドレス		

㈱データブレーン 豊橋本社　：FAX（0532）54－6620　営業担当:永井・朽名