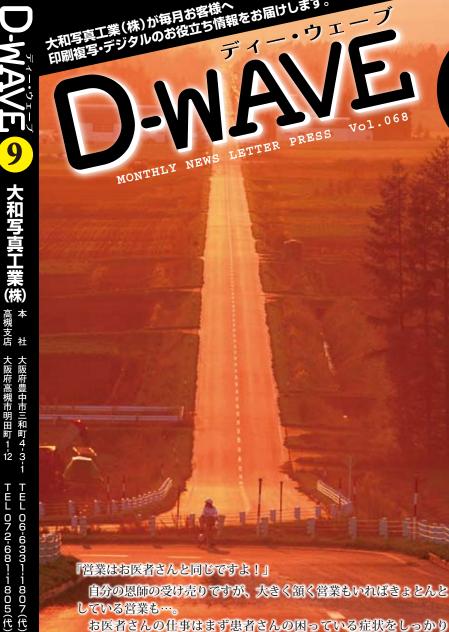
新規開拓は

ピンポイントで見せる



使い方はアイデア次第で何通りも! 詳しくは別添チラシで!



お医者さんの仕事はまず患者さんの困っている症状をしっかり ヒアリングすることから始まります。そこから病名を推察し、薬を 処方したり、外科的処置を施したり、もちろんその後の経過もしっかり 観察します。全快へと導く過程で信頼関係が生まれ、その患者さんを 最もよく知る「かかりつけ医」となり、末永くお付き合いしてゆきます。

さて当社営業は、良い「かかりつけ医」になっているでしょうか?

代表取締役 鶴井宏尚

2013



まもなく。 ぜひご来店下さい。 せひご来店下さい。

「イメージバリアブル」で、お客様の心へホールインワン!

人様』DMを出そう!!

送られてきた DM に『またかぁ』と思われたことはありませんか? DMでまず肝心なのは、お客様の目にとまることです! そこで、今回は『えっ!!』『何これ!』『凄いやぁ!』と感動を与えるDM、 これからのイメージバリアブルをご提案します!

競合店との 差別化をはかりたい! お客様の 反響が 欲しい!

ファン層、 お得意様を 囲い込みたい!

顧客 満足度を 高めたい!

こめ・・・づくり

お勧め商品、展示会、SALE のお知らせなど、 訴求ポイントによって自由自在に表現できます。

楽しみだったり、こだわりだったり…

これがなくっちゃ!!という、スタッフのここ一番をご紹介します。

松尾 和弘

こめ・・・ときたので、食べる ほうと勘違いしたあなた、 メタボには気を付けましょ う(お互いに)。

さて、本題ですが、私こう見 えてお百姓をやらされてま す。やっているというより、

やらされてるという感じなんですが。

春先の田起こしから始まって、5月の田植え、除草剤、肥料の散布、 水の管理、夏場の畔草刈り、9月の稲刈りまで、やること満載なん ですが、これができるから、まあ元気なんでしょうね。

D-wave9月号が発行される頃は、稲刈り真っ最中ですが、本業 と両立して頑張ります。

ガソリン燃費、目標15.1km/&に対して15.0km/&。あと一歩のところでX レポート 営業の皆さんには改めてエコドライブと昨年燃費数字を意識してもらうことを周知しました!伸びしろが少なく大変だけど、がんばるぞ~!!



適田節用: 木計・高棚支店

