

# カレンダーと顧客台帳が連動！

Googleカレンダーと重要なお客様の接客ノートなどを連動させて、カレンダーから呼出し、お客様の接客に活用している「宝石・めがねのヨシダ」の取り組み事例。

## 課題

顧客情報が、各担当者の経験値として蓄積され、店全体で活用できていない。お客様ごとの満足ポイントを共有して、最適な販促活動ができる仕組みを作りたい。

## 対策

- 1) 顧客管理台帳を呼び出す手段としてGoogleカレンダーを活用。
- 2) カレンダー上のイベントから各顧客の接客履歴が迅速に参照できる仕組みをクラウド上に構築。
- 3) 全スタッフが顧客情報を共有して活用する活動に取り組む中。

## 効果

お客様ごとに  
最適な販促  
を実施！

お客様情報を共有！  
きめ細かな接客活動を  
全スタッフが展開！

戦略の立案からITの活用提案までをアドバイス！

### アドバイザー

クリエイティブリビュー代表  
情報機動力コンサルタント

中村 宏

(中小企業診断士)

九州大学卒。某コンピュータメーカーのSEの経験を経て中小企業診断士の資格取得を契機に独立。

クラウドやiPadなどの最新ITを活用して、中小企業の機動力強化のための活動を意欲的に展開中。

趣味はアウトドアや写真。59歳。

情報活用  
企画案の作成

システム構築

新たな  
活用のご提案

クリエイティブリビュー

TEL 092-405-5300 FAX 092-606-5666 Email [contact@createval.com](mailto:contact@createval.com) URL <http://tabletip.com>