

夜来木(イエライボク)をいただく

筑後市のお客様は、広い敷地に事務所、倉庫、自宅が分散し、ビジネスホンのカラーコードレス電話をお勧めしました。自宅のカラーモニタとカラーコードレス電話で来客が確認できるし、不在時には来客者の画像を自動保存するので、防犯にもぴったりです。



夜来香(イレイサン)と間違いますが、これは夜来木。庭の夜来木を分けていただいたのですが、ジャスミンのような香りが家中に漂いました。



田主丸町 喫茶店「TAKE Five」(テイク ファイブ)

お店は、国道210号線セブンイレブン牧店の真裏にあるため、場所がわかりにくい。それでもお客様が多いのは、田主丸らしく緑が多いことと果物が多いランチのせい？

隠れ家的な落ち着いた雰囲気、お気に入りのお店です。

日替わりランチ580円。コーヒー付でも700円(お得です!!)

【住所】久留米市田主丸町牧1042-3

【電話】0943-72-0471



このニュースターは、ホームページにPDF版で掲載しております。「テレコムOA」 検索



有限会社テレコムOA

【編集者・発行者】内野 博 行
【携帯電話】(090)1510-4441

電話対応自動化装置CTI・音声メール/電話交換機/ホームテレホン/インターホン/ナースコール
複合機/プリンタ/電子黒板/LAN工事/インターネット/映像機器/音響機器/ソフトウェア
ブログ:テレコムOAうっちゃん メールマガジン:まぐまぐ「感動事業」
電子メール info@denwaya.biz ホームページ http://www.denwaya.biz

(みやき) 〒849-0101 三養基郡みやき町原古賀1888-4 TEL(0942)94-9721 FAX(0942)94-9733
(久留米) 〒830-0063 久留米市荒木町荒木804 TEL(0942)26-4110 FAX(0942)26-4133



商売繁盛ニュース



回覧版																			
-----	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--



目次	
お客様相談窓口を設置しよう	1
代表者の近況報告 あれこれ	2
田主丸 喫茶店 テイクファイブ	3
	4

「伝言力」小冊子プレゼント

取引先に伝言を頼んだのに、返事が遅くてイライラした。同じ用件を2度も3度も説明して、イライラした…。そんな経験はありませんか。ひょっとしたら、あなた自身が引き起こしていませんか？伝言力を鍛えれば信用力アップ、商売繁盛間違いなし!!



お客様相談窓口

商売繁盛のコツ

商売は、集客 ご購入 追加購入 上得意客化のサイクルが重要だと言われています。



新規客の開拓コストは、既存客を守るコストの約5~6倍かかるとも言われています。

マーケティングの世界では、以前は1000枚チラシを配れば3件の問い合わせがあるため、通称「千三つ」と言われていた時代がありました。現在はインターネットの普及もあって、1000枚配っても1件問い合わせがあるかどうかの、厳しい時代です。

新規客の開拓コストが上昇しているいま、既存客の追加購入と、上得意客からのご紹介で新規客を開拓するコストが、格段にお得で確実な時代となりました。既存客を守りましょう。

御社の商品やアフターサービスにご満足いただいている上得意お客様からのご紹介だと、ご紹介いただいた新規お客様の成約率が格段に高くなります。ご紹介をいただいた上得意お客様自身も、顧客満足度が高まります。大変ありがたいことばかりですよ。

個人情報保護法に対応する

個人情報保護法の施行により、企業はお客様情報の取り扱いに慎重にならざるを得なくなりました。

社内で個人情報を扱う社員を限定し、社外からのアクセスを切り離し、社員以外の入室を厳しく制限する時代となりました。



世の中が変わりました。あなたの会社も変わらなくてははいけません。どうしますか？

お客様相談窓口設置で顧客満足度を高める

(1) 現状分析

過去にお客様からのお問い合わせが多かった内容と、今後予想されるご質問のリスト、及び回答や解決策をまとめる。

(2) 周知徹底

朝礼や社内勉強会などで、問題点のリストと回答を確認すると同時に、意見をまとめて常に更新しておく。

(3) 社外公開

ネット上のホームページやブログで、質問コーナー(Q&A)を設置する。商品の発送時や納入時に、説明書を添付する。

小売業の場合は、店頭でPOPや掲示板でご案内する。

(4) フリーダイヤル導入

ひかり電話やお得なマイラインを契約すると、フリーダイヤル通話料がお安くなります。(当社にご相談ください)お客様のご負担をなくすことで、お客様からの垣根を低くします。

(5) お客様相談窓口専門部署・担当者の配置

事業規模によりますが、クレーム処理を含めた専門部署を設置しましょう。経験値が増し、お客様へのすばやい対応ができるようになります。顧客満足度がアップします！！



CTI版なら受付日時、お客様名、電話番号、対応者名、コメントなどが残せ、履歴の検索も簡単です。

事業所規模に応じた豊富なプランをご提案します

(1) 豊富な納入事例

当社は同業他社と比較して、圧倒的に「お客様相談窓口」設置の納入事例が多い会社です。

食品製造業、製造業、通信販売業、卸売業、物流業、建築会社、ガス・住宅設備販売、保険代理店、保育園、社会保険労務士など・・・幅広い分野でご利用いただいております。

(2) 導入コスト

中小企業の経営者に人気の、電話回線数8回線までのプランは、運用コストがわずか【277円/1日】です。さらに、小規模事業所なら運用コストがわずか【150円/1日】です。

人気のタバコが410円の時代に、何とお得なことか・・・。

(3) 拡張性

お客様相談窓口開設のお手伝いの他に、50席程度の本格的なコールセンター開設のご相談も承っております。

御社のオフィスの問題解決は、お気軽にご相談下さい。

なお当社のホームページでは、実名入りで納入事例をご紹介しております。ご参考のため、検索してみてください。



テレコムOA で検索！！

茶の葉堂 大感謝祭

10月31日は、ご招待をいただいた広川町の茶の葉堂さんを訪問。

ぜんざい、ほうじ茶羊羹、抹茶でおもてなしをいただき、つきたての抹茶入りお餅までいただきました。

餅つきは、子供用の杵を持って、小さな子供さん達が交代でつきますが、とてもかわいいので親御さんや家族でなくても目尻が下がります。

中学生・高校生・社会人5名の女性だけの和太鼓ユニット「白凧」の皆さんの演奏は、迫力満点でした！！

甘党の私には、とても楽しくて“おいしい”イベントでした。



経営コンサルタント竹中勇氏

佐賀駅前で、ランチェスター経営や、稲盛和夫氏の盛和塾のコンサルタントをしている竹中勇さん。以前私が主催したセミナーの、助っ人役をお願いして以来のお付き合いです。背景は、大好きな坂本龍馬の写真です。



工事現場の現場は危険なので

鳥栖市のお客様の、工事現場打ち合わせです。工事現場の現場は危険がいっぱいなので、必ずヘルメット着用で立ち会います。仕事中はスーツかジャケットを着ていますが、オフタイムはベレー帽をかぶっていることが多く、「あまりにも雰囲気が違う」と、お客様から指摘されます。



みやき町で販売促進革新塾に参加

10月16日から11月13日までの5回、みやき町商工会・基山町商工会主催の「販売促進革新塾」に参加しています。講師は東京のジャイロ総合コンサルタントさん。

写真の綿貫有二講師は、講義の内容も面白いのですが、仕掛けに大入り袋やお土産を配られるので、とても楽しく過ごせます。

時間をやりくりして参加した甲斐がありました。

