

コンピュータ 特集



『機能』を

『活きた道具』とするために

株式会社クリエイート

改めて言うまでもないことですが、システムだけではマーケティングや集客はできません。できるのは、人の知恵を具体化することです。

①常に利用客のニーズに合った商品とサービスを提供し、②コストを最小限に抑えながら、③優良な利用客との1・1の信頼関係を維持し続ける、という命題を追い続けるゴルフ場にとって、いつ、誰に、どんなアプローチをするべきなのでしょう？



取締役 常務
飯田 一彦

●利用傾向パターン別にデジタルをグループ分けし、それぞれの中からリピーター予備軍を選別してピンポイント営業を行う

●デジタルの中から特に貢献度の高いリピーターの上位100名に還元キャンペーンを行う

●今後のアプローチ対象から外すべき休眠顧客データを選別する

●かつてファンだったはずの離反優良顧客のリバイバル施策を講ずる 等々：

求められるニーズが多様化し、変化し続けている市場に対するマーケティング活動には、コレという正解はありません。自ずと、いくつもの仮説を立て、実証を繰り返しながら、その時々にはマッチした最良の解を求め続ける活動が必要となります。その時に無くてはならないものが、戦略を練る人間

の知恵と、その施策を容易に試行錯誤できる『しかけ』です。

弊社のシステムにも、営業分析、メールアドレス管理、RFM分析等と呼ばれる機能群は当然備えています。顧客データを鮮度の高い価値ある名簿として維持し、それを2倍にも3倍にも活かせるような工夫を凝らした機能です。

しかしながら、それらをただ単に導入して頂いただけでは、まだまだ片手落ちです。ゴルフ場固有の背景を踏まえた人間の知恵（戦略）がそこに注ぎ込まなければ、集客の「機能」は単に「機能」のまままで終わり、「活きた人の道具」にはならないからです。その『しかけ』を十二分に活かす価値ある具体的な効果を生むための「活用支援」にこそ、システムメーカーが貢献すべきもう一つの役割があると考えるからです。

だからこそクリエイートは、常に変化する戦略（知恵）に柔軟に従従できる『しかけ』作りをする一方で、一つ一つのゴルフ場の方々と膝を交えながら、その『しかけ』が2倍3倍に活用されるように、これまで以上にお手伝いさせて頂き、その成果を一緒に喜びたいと

思うのです。

常に変化し多様化する顧客へのアプローチには、①まず鮮度の高い価値あるデータがあり、②次に戦略があり、③戦略を形に変えるしかけ・仕組みがあること。活用できるシステム作りのパートナーとして、ぜひ、クリエイートにお気軽にお声がけください。

ビジネス は 人 人

お問い合わせ

(株)クリエイート

T 180-0014

東京都武蔵野市関前5-11-19

TEL 0422 (54) 4040

Q&A 0422 (54) 4420

FAX 0422 (54) 6177

e-Mail sales@create-golf.co.jp

URL <http://www.create-golf.co.jp/>