

おかげさまで30周年



「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。」

飲食店の顧客管理はダイレクトマーケティングの理論を実践して
30年間の経験と実績のある当社にお任せください

当社はダイレクトマーケティングを展開するにあたっての戦略構築から戦術企画、その構成要素としてメディアやクリエイティブ、データベースなどのプロデュースをする全国的にも他に類のない飲食店に特化した会社です。

「顧客情報」は重要な財産の一つ

飲食業（企業）にとって重要な財産の一つは、「顧客」であり、「顧客情報」です。当然のように顧客管理（データベースマーケティング）は売上の安定的増加かつ利益確保するために必要不可欠な事のひとつです。今、飲食業に携わる人は、自店にはどのような顧客が、どれだけ存在し、何を求めているのかを常に気にしていなければなりません。昨今、多くのお店（企業）がパソコンを導入して、顧客データを入力、情報データを分析、その数値を見て満足している。それで「顧客管理をやっている」と理解している場合が多いですが、しかし、顧客管理の分析・数値化は単なる過程であり、DMを発送することは手段であって目的ではありません。本当に重要なのは顧客管理をする目的と、その後のアプローチをどうするのかという具体的なマネジメント計画が必要です。上顧客情報に基づき お客様の心を刺激する無駄のないDM販促を実行するためにも、常にお客様の立場に立ち「何をしたらお客様が喜び・感動し・満足するか」を考え、継続的に行うことが大切である。それが成功への道なのであります。

南原克己

CEO & DM コンサルタント

データブレインのダイレクトマーケティングで

さらなる繁盛店への成功の道を歩みましょう！



〒440-0884
愛知県豊橋市大国町 37

株式会社データブレイン
The brain of you (あなたのブレインとなりえる)

TEL: 0532-54-2737