



ポイント



- 印刷と関係ない業界からCRMを切り口として、顧客の販売促進のアウトソーシング業務に参入してデジタルプリント、オフセットまで拡大
- 顧客情報の拡大をクロスメディア及び、コールセンターを活用して徹底的に実施
- 顧客情報をもとにバリアブルプリントの企画、デザイン、システム構築に注力
- 大手企業をターゲットとして限られた企業への徹底した販促活動の展開を行い、当該企業の販促費用の100%獲得を目指している
- 上流から下流、更に顧客へのフォローまでの全てのプロセスを自社で自己完結している。