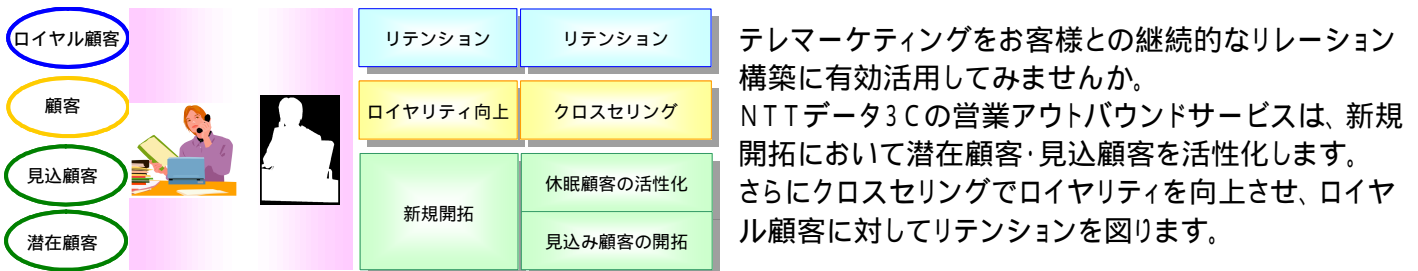


営業アウトバウンドサービス ～顧客視点経営の実現に向けて～

営業アウトバウンドを効果的に活用してみませんか？

継続的なリレーションの構築でお客さま視点経営に貢献！



クライアント企業様との密な連携により、営業戦略に適った運用をご提供します！

NTTデータ3Cは、クライアント企業様の営業パートナーとして、営業戦略を理解することが重要だと考えます。営業戦略をベースに運用設計を行う構築フェーズが、アウトバウンドを成功へと導きます。さらに、以降の運用、発展の各フェーズにおいてもクライアント企業様との密な連携により、いち早くお客さまのニーズをキャッチし、新たなサービス提供などに貢献します。



お客さま視点での独自の運用ノウハウを最大限に活かし、成功に導きます！



アウトバウンドを成功させるポイントである「リスト」「タイミング」「トーク」は、お客さま視点で検討する事が大切です。NTTデータ3Cの「営業アウトバウンドサービス」が目指すのは、クライアント企業様のアウトバウンドの本来の目的達成です。お客さま視点を重視した運用はもちろんのこと、ナレッジとして蓄積されたノウハウを最大限に活かすことで、確実な成果を上げています。

株式会社NTTデータ3C

〒163-1341
東京都新宿区西新宿6-5-1 新宿アイランドタワー41階
TEL 03-5339-6206 (営業部代表)
FAX 03-5339-6225
URL <http://www.nttdata3c.com/>

顧客視点を重視した営業活動には、お客さまとの継続的なリレーション構築が重要です。「営業アウトバウンドサービス」は、単なるコールではありません。テレマーケティングの積極的な活用により、お客さまと継続的かつ効果的にリレーションを構築します。顧客視点経営を実現する「営業アウトバウンドサービス」をご利用ください。