



2008年2月29日

「2007 CRM ベストプラクティス賞」

受賞企業・団体 各位

CRM協議会 会長 大星 公二

CRM協議会 理事長 藤枝 純教

早春の候、皆様におかれましては益々ご清栄のこととお慶び申し上げます。

日頃は格別のご高配をいただきまして心より御礼申し上げます。

貴社は昨年、CRM協議会主催、日本商工会議所と(株)日本工業新聞社<フジサンケイビジネスアイ>後援よる、第4回「2007 CRM ベストプラクティス賞」にご応募くださいました。CRM 経営に関して高い知見を持つジャーナリスト、学会、業界の専門家による選考委員の審査の結果、すでにご高承のとおり、2007年10月に「2007 CRM ベストプラクティス賞」を受賞されました。2007年11月20日にCRM協議会主催の「2007 CRM ベストプラクティス賞」表彰式・特別講演・事例紹介が行われ、また新聞、専門雑誌へのニュースリリースをとおして、社会に広報されました。

CRM協議会は、日本に顧客中心主義経営を正しい CRM 導入プロセスを通して実現したいと願うメンバー企業を募り、会員の皆さんのボランティア精神に支えられている8年目を迎えるNPOであります。

このノンプロフィットのCRM協議会 会長・理事長として、貴社の「2007 CRM ベストプラクティス賞」受賞に、改めて心よりお祝いを申し上げます。

さて、その内容が受賞の皆様のご協力のもと、『2007 CRM ベストプラクティス白書』として2008年2月29日に出版される運びとなりました。

受賞企業・団体の皆様には、同封の2冊 を寄贈させていただきます。

『2007 CRM ベストプラクティス白書』の出版に当たり、世界における CRM 界のトップからの祝辞を頂きました。また、御社の顧客に対する真摯なサービス・CRM の精神が受賞プロジェクトの論文に記載されておりますので、貴社のお客様に対して、またはパートナーに対して、あるいは社内の関連部門に対しても、他社が同じ悩みをどう解決されて受賞されているかを参考にされ、社外へのPR や社内教育などにお使いいただければ幸いです。

過去の受賞企業/団体様からも次のようなご意見を頂戴しております。

社内での「顧客志向」の意識向上に役立った。

お客様とのリレーション向上に良い効果が得られた。

お客様接点を担当する部門のモチベーション向上に役立った。

グループ/社内の部門知名度が向上した。

そこで受賞企業様向けに、マーケティング活動にお役立ていただけますよう、各種ご要望にお応えするサービスをご用意いたしております。

- 1) 『2007 CRM ベストプラクティス白書』の追加ご注文における数量割引
- 2) 御社の事例のみの「抜き刷り印刷物」の作成
- 3) その他の御社マーケティング活動におけるご活用のご相談

これらの詳細につきましてはCRM協議会事務局にて承りますので、ご遠慮なくお問い合わせください。

またCRM協議会活動では、こうしたCRM活用の研究、ベストプラクティス研究など、お客様との接点を経営に活かす知見が得られる機会が多くございます。

メンバーには、ベンダーは勿論、ユーザー企業の代表としてトヨタ自動車株、日産自動車株、松下電器産業株の方々が中核メンバーとして活躍しておられます。

御社には、この入賞を機に当会にご入会いただき、世界のリーダーたちとの研修活動を含めて、異業種が切磋琢磨できる絶好の機会に是非ご参加ください。日本のマーケティングは1-2周遅れているといわれています。もしマーケティングを異業種や海外から学ぼうというお志があれば、貴社にとってのご入会は必ずプラスになることでしょう。

貴職のご高配のほど心よりお願い申し上げます。

今後ともCRM協議会の活動に一層努力をいたす所存でございますので、引き続きご指導ご鞭撻を賜ります様お願い申し上げます。

季節柄、ご自愛のほど心よりお祈り申し上げます。

敬 具

* CRM協議会 事務局へのお問い合わせは、下記担当までお尋ねください。

CRM協議会 事務局 小野

〒160-0022 東京都新宿区新宿1丁目1番14 YAMADAビル 10F

グローバル情報社会研究所(株) 内

TEL:03-3356-7787 FAX:03-5361-3123

E-mail crma-j@re-gis.com <http://www.crma-j.org/>