



電話はいまもホットラインと大塚氏

背景に安定した引き合いを集めている。3本柱に分類でき

CRMの生命線となる顧客情報の確保に努める企業ニーズを

この具体的な内容の一部を説明すると、通販ビ

は日本など世界14カ国で

独自に開発した電話番号情報取得システム「TACS」を商材に、通販

会社など顧客データベースを活用する企業のリス

同社の主力サービスメニューのうち、通販実施

企業と最も係わりが多いのは「ダイレクトマーケ

インターネットが台頭した現在であっても、通

ジンテック 側面支援の提案企業も CRMの先鋭化を実感

て、固定と携帯を合わせた電話番号約3億9000万件の「有効」や「無効」のほか「都合停止」などを「高速かつ効率的に判別する」(ソリューション営業部 大塚陽一

「半分がつながることは当社20年間の業歴で明らかになっている」(同)という。

インターネットが台頭した現在であっても、通販会社と愛用者を結ぶライフラインは「まだまだ電話と郵便が多い」(同)ことから、電話番号を媒介にした名簿管理は、CRMを利かせるための



発行所 週刊粧業®

東京都台東区上野1-18-9
(黒門平成ビル3・4F) 〒110-0005
電話 (03) 3836-2601
FAX (03) 3836-2602

週刊粧業ホームページアドレス
<http://www.syogyo.jp>
E-メールアドレス
letter @ syogyo.jp

©週刊粧業 2012

特許を取得済みだと説明している。

先の大塚マネージャー

によると、「住民基本台帳(のベース)では全国で5%、また住民票を動かさない人が多い都市部では10%に達する方が年間に引越をしてい

ることから、手を尽くさなければ既存の顧客データベースは減る一方となる。

カタログやDMなど配達不能で送り主へ戻る全販促物のうち、送り先へ電話でコンタクトすると

「半分がつながることは当社20年間の業歴で明らかになっている」(同)という。

「環境改善」と言えそうだ。