

報道関係各位

2015 年 9 月 1 日

株式会社フュートレック

代表取締役社長 藤木英幸

(証券コード：2468)

フュートレック、「ネット&スマートフォン・コマース 2015」で講演 『「顧客」を「個客」へ 顧客接点強化により売上アップを 実現する CRM の活用法とは』

～EC・店舗のポイント・顧客一元管理、個客化実現方法など事例を交えて紹介～

株式会社フュートレック（本社：大阪市淀川区 代表取締役社長：藤木英幸）は、2015 年 9 月 8 日（火）御茶ノ水ソラシティカンファレンスセンターにて開催される、「ネット&スマートフォン・コマース 2015 東京」にて講演いたします。

講演は、『「顧客」を「個客」へ 顧客接点強化により売上アップを実現する CRM の活用法とは』と題し、当社 CRM 事業部 副事業部長 古賀定雄が行います。当社の提供する CRM システム Visionary を導入いただいているお客様の具体的な事例・取り組みを交えながら、EC・店舗のポイント・顧客一元管理、店舗接客支援活用による個客化実現方法をご紹介します。

多くの皆様のご来場をお待ちしております。

<開催概要>

- 名 称：ネット&スマートフォン・コマース 2015 東京
- 会 期：2015 年 9 月 8 日（火）
- 会 場：御茶ノ水ソラシティカンファレンスセンター
- 聴講料金：無料（Web からの事前登録制）※下記 URL からお願いします。
- U R L：<http://www.f2ff.jp/ns/2015/09/>
- 主 催：株式会社ナノオプト・メディア

<フュートレック講演概要>

- タイトル：「顧客」を「個客」へ 顧客接点強化により売上アップを実現する CRM の活用法とは
- 講 演 者：株式会社フュートレック CRM 事業部 副事業部長 古賀定雄
- 日 時：2015 年 9 月 8 日（火）12:55～13:35
- 内 容：EC・店舗のポイント・顧客一元管理、店舗接客支援活用による個客化実現方法を事例を交えてご紹介します。

* 記載されている社名および製品名は各社の商標または登録商標の場合があります。

お問い合わせ

○営業関連のお問い合わせ先

株式会社フュートレック TEL: 03-6206-4850

ホームページからのお問い合わせ

<https://www.is-visionary.com/v/?VID=user.enquete.Index&OP=top&EID=28428744305>

○取材およびこのプレスリリースに関するお問い合わせ先

株式会社フュートレック TEL: 03-6206-4850

ホームページからのお問い合わせ <https://www.fuetrek.co.jp/contact/index.cgi>

《会社概要》

会 社 名： 株式会社フュートレック

代 表 者： 代表取締役社長 藤木 英幸

設 立 日： 2000 年 4 月 17 日

資 本 金： 7 億 1,657 万円

業 務 内 容： 音声認識技術を利用したサービスの企画・提案、及びそれを実現するためのシステム設計