

	伝えたい内容
あるべき姿 To be	自社で保有している500社のデータベースをマーケティングに活用し、紹介促進やリピート利用を促す。
現状 As Is	過去にサービスを利用した500社の情報があるものの、放置している状態となっている。
問題 Problem	顧客育成という考え方がなく、長期的なマーケティングの仕組みがない。営業力で成果を出してきたため、マーケティングへの理解が乏しい。
解決策 Solution	リピート利用をしやすい商品を生設計し、メールとDMを活用した定期的な情報配信を行う。そのために、顧客情報管理用のシステムを導入する。

	伝えたい内容
あるべき姿 To be	
現状 As Is	
問題 Problem	
解決策 Solution	