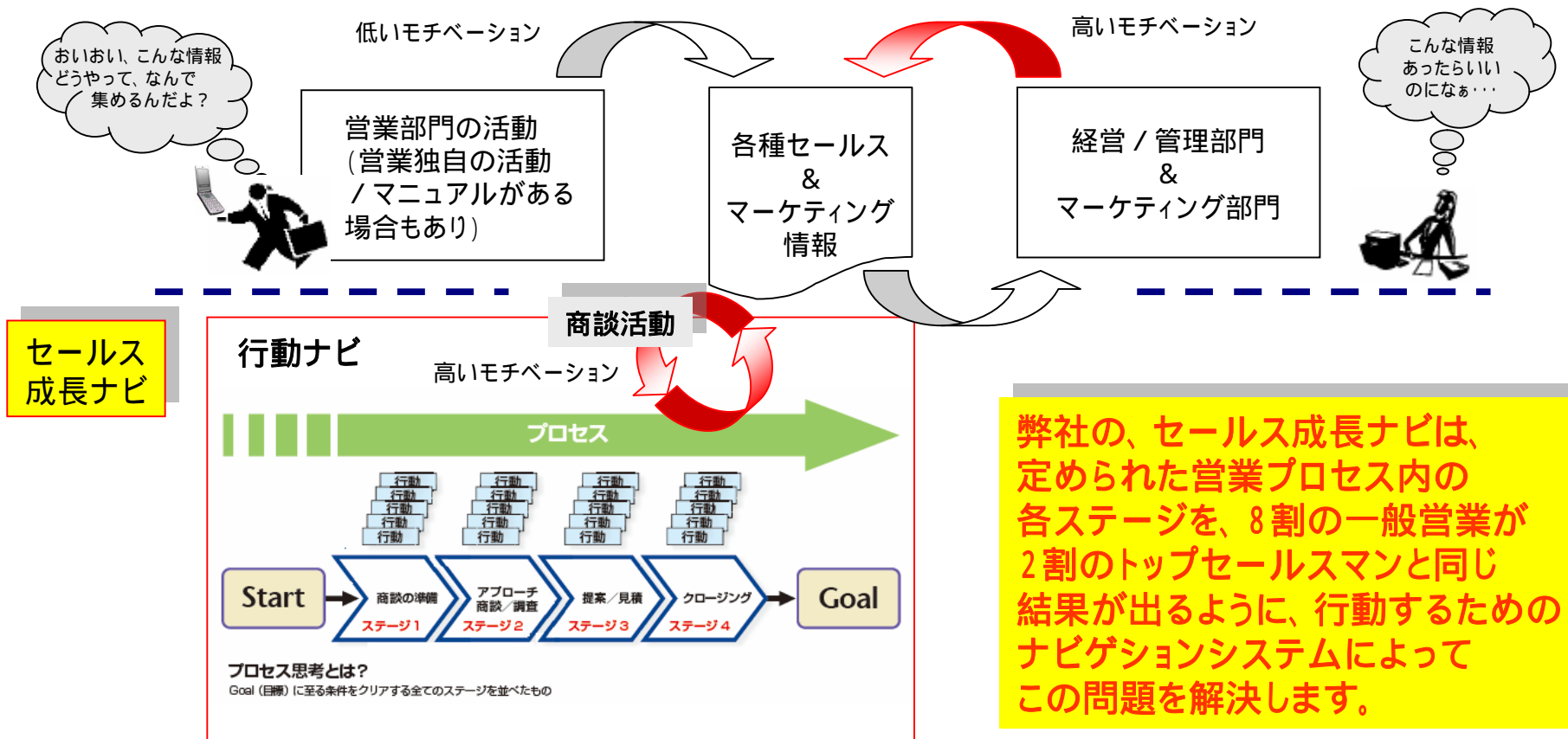


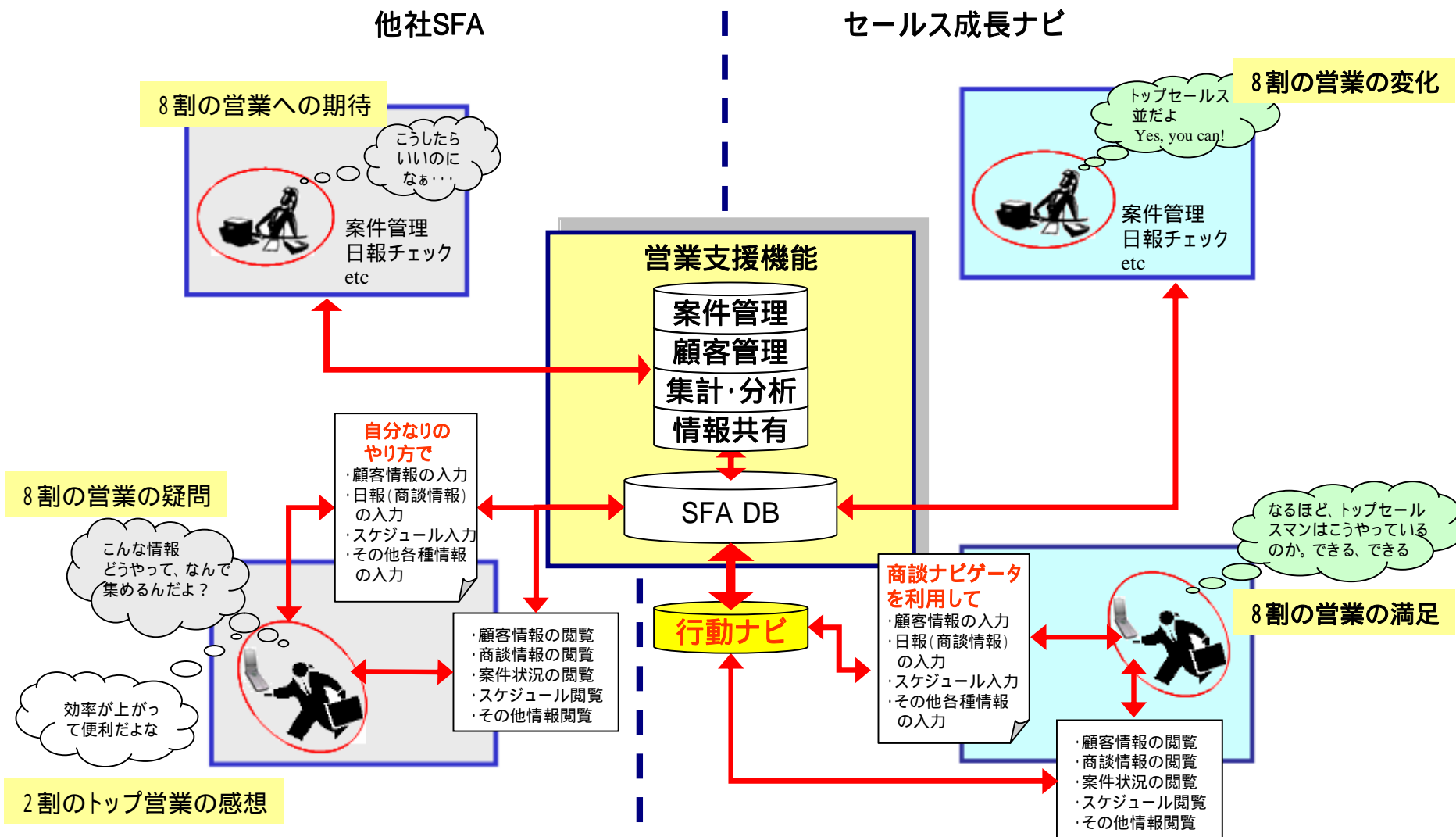
# 何か違うぜ、SFA

# どこが違うの？セールス成長ナビ

一般のSFAを導入すると、2割のトップセールスの営業効率はあがります。しかしながら、残りの8割に変化は起きません。残りの8割のセールスマンの活動を分析して、できない理由を見つけ出す事までは出来るようになります。その理由を解明した後の実際の行動が一番難しく、一般のSFAの導入だけでは、売り上げは向上しません。その上、やがて情報収集もできなくなります。



# どこが違うの？セールス成長ナビ



## お問い合わせ

株式会社ティ・エム・エフ クリエイト

担当： 齊藤・岩城

tel: 03-5459-1801

fax: 03-5459-1802

Mail: [tmf-create@tmf-c.com](mailto:tmf-create@tmf-c.com)

URL: <http://www.tmf-c.com>