

## コンタクトの打込み

コンタクトの打込みとは、顧客コンタクト取得プロセスの中で最も重要な工程である。コンタクトの打込みが円滑に進められる、顧客層の拡大、新たな市場の開拓に繋がって来る。そのため、IT技術の活用による打込みの効率化（例：売上集約の自動化）は、顧客獲得のための重要なポイントである。コンタクト打込み業務の効率化、コンタクトの記録、対応記録、対応後のフォローアップなど、業務の自動化は、IT技術の活用による実現が可能である。

打込みの効率化は、顧客との関係性を構築しやすくなる。正解の打込みは、顧客との関係性を構築しやすくなる。正しい打込みは、顧客との関係性を構築しやすくなる。正しい打込みは、顧客との関係性を構築しやすくなる。

コンタクトの打込み業務は、その効率化によって、顧客との関係性を構築しやすくなる。顧客との関係性を構築しやすくなる。顧客との関係性を構築しやすくなる。顧客との関係性を構築しやすくなる。

コンタクトの打込み業務の自動化による業務効率の向上

業務内容	自動化による効果
顧客情報の入力・更新	従来の手入力による入力ミスや重複入力、入力漏れを防止し、データの正確性を確保する。また、顧客情報の更新作業を自動化し、作業効率を向上させる。
顧客とのコミュニケーション	顧客とのコミュニケーションを自動化し、顧客の問い合わせや問い合わせの回答を自動化し、顧客の問い合わせに対する応答時間を短縮する。
顧客とのフォローアップ	顧客とのフォローアップ作業を自動化し、顧客の問い合わせに対するフォローアップ作業を自動化し、顧客の問い合わせに対するフォローアップ作業を自動化する。
顧客との関係性の構築	顧客との関係性を構築するための作業を自動化し、顧客との関係性を構築するための作業を自動化し、顧客との関係性を構築するための作業を自動化する。