

月刊あずかりくん 2020年6月号

**ライトクラウドサービスで
繁忙期を取り返すDM作戦**

繁忙期だったのに…

新型コロナの影響で、厳しい状況が続いています。
今後、どうなっていくのか。不安が先行してしまいます。



クリーニング店を取り巻く環境は非常に厳しいものがありました。

今年は参った。
こんな状況になるとは…



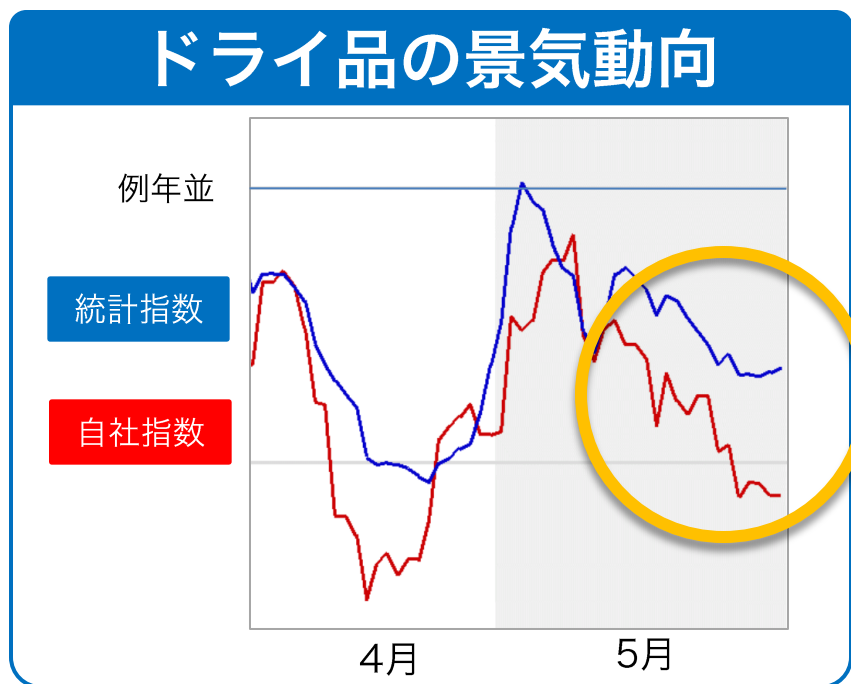
繁忙期の分を何とか取り返さないと・・・

景気動向で実際の市況を確認

他社はどうなんだろう？

そんな気になるところを掴むツールがあるんです。

ドライ品の景気動向



ウチだけじゃなかった。
ということは…
まだチャンスがある！



まだ、出てない品物がたくさんあるはず。
出しそびれたものをDMで取りにいきましょう！

DM
対象

クリーニングも自粛組

どんなシチュエーションのお客様がいらっしゃるのか、
想定しながらターゲットを絞っていきましょう。

顧客差額集計

外出自粛だったから、
クリーニング出せなくて・・・
セールだったのに
もったいなかったわ。

検索条件

売上5000円減少



昨年の繁忙期売上

今年の繁忙期売上

etc...

クラウドで抽出

顧客氏名	今年	前年	差額
〇〇〇〇	22,880	45,385	-22,505
XXXXX	14,124	36,414	-22,290
△△△△	2,640	24,562	-21,922

NG

いろいろな条件が使えるけど・・・
今回は売上減少した
お客様に決めた！

混雑しないように、期間は
長めにしよう。

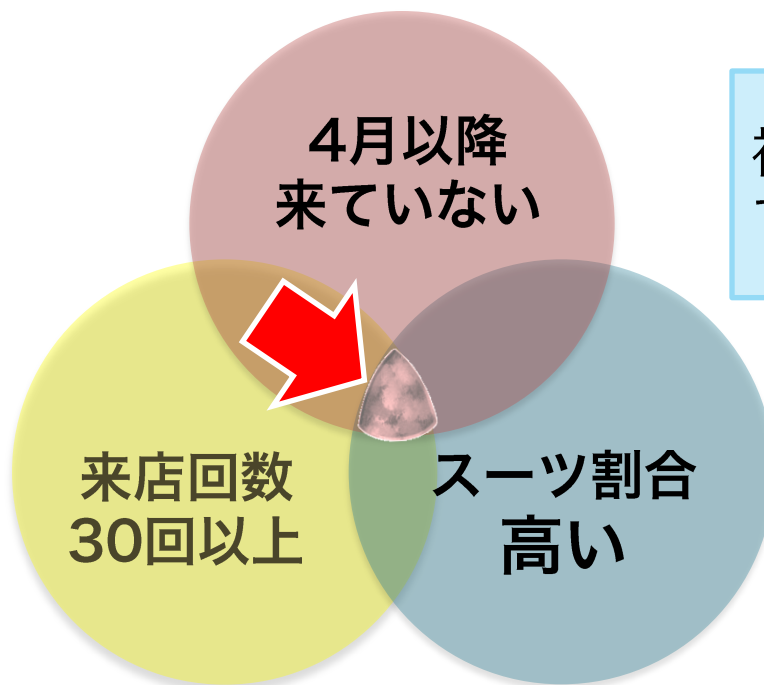
DM
対象

スーツとYシャツが減少 テレワークのサラリーマン

スーツ、Yシャツ最近着てないな。
普段着は出さないし、クリーニング店もご無沙汰。
冬着てたコート・・・どうしたっけ？



在宅テレワーク



複数条件を組み合わせ
てターゲットを絞る！

ミックス集計

コートを狙う
なら、すべて
が重なったこ
こだ！

