

月刊あずかりくん

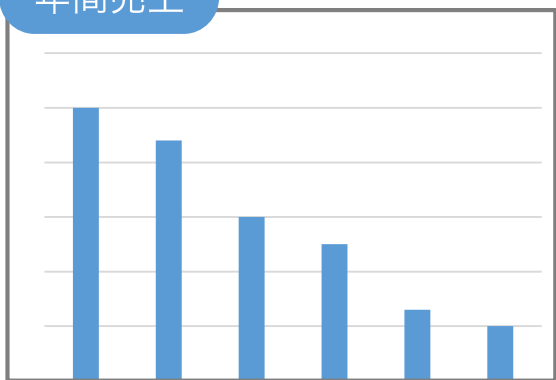
2021年10月号

“やっぱりこのお店”
と書いていただくためには

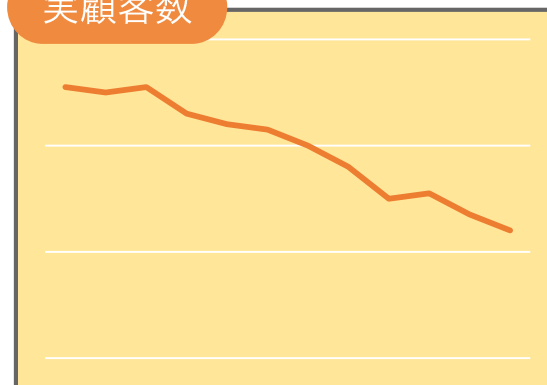
いま、やるべきことは

業界全体としても売上は低迷しており、まだまだ深刻な状況が続いています。

年間売上



実顧客数



やっぱり客数が戻らない事には何とも言えないな……
これ以上の既存客の流出は何としても防ぎたい。

お客様の状況に応じたアプローチをしてみませんか？

「わかってくれるお店」を目指す

お客様に「やっぱりこのお店だ」と思ってもらいたくために
大切なのは、やはり店舗の「接客」です。

あずかりくんのCS情報に登録！



001-1234 : ライト 花子 様

Yシャツは全てタタミ仕上げ
支払いはいつも PayPay

Yシャツはタタミ仕上げですね？
今回も PayPay での
お支払いでしょうか？

あ、このお店、
私のことわかってる！



「いつもの」接客でお客様に安心をお届け！

上得意客様に心を向けましょう

お店の売上を作っているお客様は一人も失いたくありません。
では実際、そのようなお客様の来店状況はどうなっているのでしょうか。

クラウドで上位顧客の来店状況をチェック！

カードNo	5月回数	6月回数	7月回数	8月回数	9月回数	売上合計	回数合計
0000	4	2	3	1	3	143,251	27
000	2	1	1	1	1	32,114	20
0000	1	2	2	1	1	29,764	14
000	2	3	1	2	1	3,498	18
0000	1	3	2	4	1	12,572	21

2か月間来店のない
上得意客様を発見！
早めにお声がけを
しなくては！



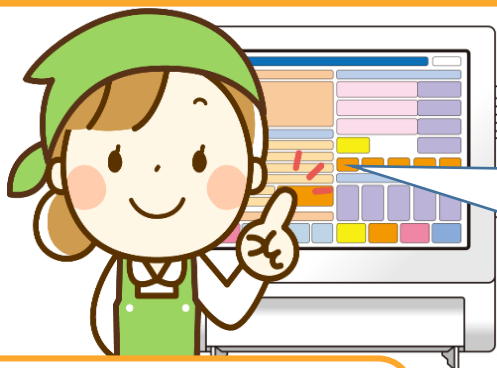
直接のお電話やDMで特別なセールをご案内して、
なんとしても来店のきっかけをつくりましょう！

上位のお客様をしっかりと把握し、手厚いフォローを！

新規のお客様をつなぎとめるには

近接店舗の閉店が相次ぐ中、せっかく来ていただいた
新規のお客様には、今後も継続的に来ていただきたいですね。

新規受付時のポップアップ表示 & クーポン発券！



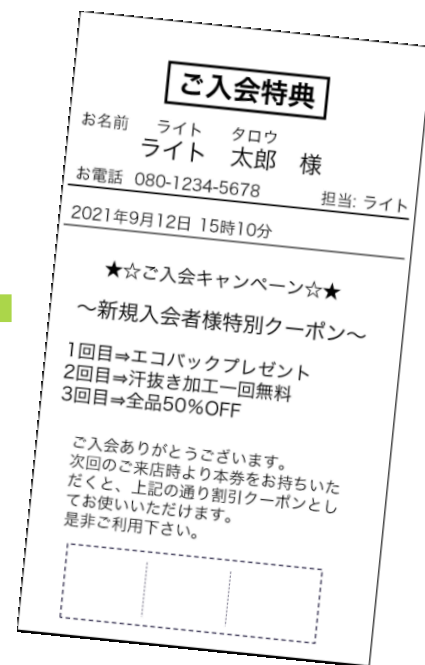
新規のお客様へのご案内にもひと工夫！

入会金を受け付けました。

<<<注意>>>

- 次回のご利用でエコバックプレゼントの旨を忘れずにお伝え。
- ご入会への感謝をしっかりと伝えましょう。

OK



次回ご利用のきっかけを作しましょう！