

月刊あずかりくん 2023年1月号

お客様が選びたくなるお店を目指して

お客様に選ばれ続けるためには？

値上げを行わざるを得ない昨今。

この値上げの流れは、お客様がお店を選び直すきっかけにもなるかもしれません。

今後もお客様にご利用をいただくためには、
どれだけお客様に「価値」を感じていただけるのかが
ポイントです。



けれど、お店の価値を伝えるのって難しいよね・・・
どうしていくのがいいのだろうか？

意外とそうでもありませんよ！
すぐにできることを、一緒に見ていきましょう！



お店の常識は、お客様にとっては「初耳」!?



まずは、今のサービスをしっかりとお客様に伝えてみましょう。
クリーニング店にとっては”あたりまえ”のことでも、
あえて伝えることで、**価値が生まれる**こともあります。

たとえば・・・

Yシャツの温水洗い



ここをPR!!



ご家庭での洗濯より、気持ち
のよい着心地が提供できます。

ボタン付け替えサービス



ここをPR!!



かゆい所に手が届くサービス、
前面に打ち出してみましょう。

まずは現状のサービスをアピールしていきましょう！

伝える手段、最近のトレンドは？



パッと見るだけで伝わるためにも、視覚的に訴えたいですね。
たとえば、お客様の**スマホ**へ届けるのは、いかがでしょうか？

アプリなら、画像と
一緒にお客様の手元
お知らせ



興味を持ったお客様を
自社ホームページへ

お客様に伝わりやすい手段を、模索してみませんか？

お店の強み・弱みを『武器』にする



突然ですが、お客様からの“口コミ”見えていますか？
お客様からの声は、**お店の強み・弱みを知るチャンス！**
課題を知ること、お店の改善に繋がっていきましょう。



続ける秘訣!!



ライトクラウドなら、
全店まるごと閲覧できる！

口コミの『い・ろ・は』

- **投稿数**を増やすべし
- しっかり**返事**するべし
- **定期的**に見ていくべし

まずは常連さんに口コミ投稿して
もらうことで**投稿数・評価UP**
を目指しませんか？



閲覧を習慣づけていくことで、お店の印象も良くなります。
できることから始めて、よりお店の価値を高めていきましょう！