

月刊あずかりくん 2023年 5月号

超長期分析で繁忙期後半を良い結果に

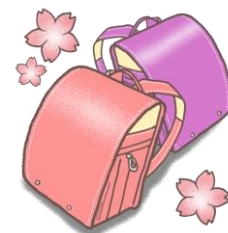
久しぶりの繁忙期



クリーニング店
経営者

今春は売り上げが好調。
暖くなるのも早かったし、
イベントも増えたしね。

「しまい洗い・出し洗い」をお客様に
あらためてご案内して良い春にしたい。



後半戦に向けて

今春は昨対が良い会社が多いようですね。
自社分析を行い、**5月～夏前に向けた販促を**
考えてみませんか。

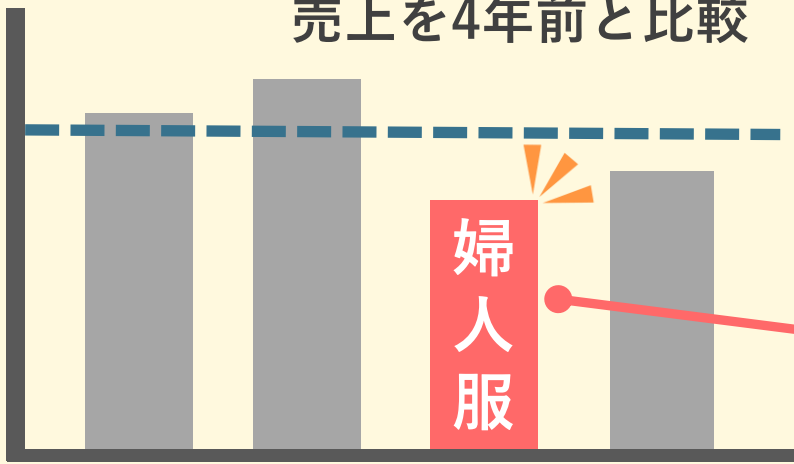


昨対は良いけれど



できればコロナ前の売上を超えていきたい。
クラウドで**コロナ前と比較**してみよう。

クラウドでジャンル別の
売上を4年前と比較



ライトクラウドは
データを **7年保存!**
過去売上との比較が簡単



婦人服が戻っていないな。でも外出機会
は増えているはず

人の流れも戻りつつあるなか、**おでかけ服の
メンテナンスの必要性**を伝えていきましょう

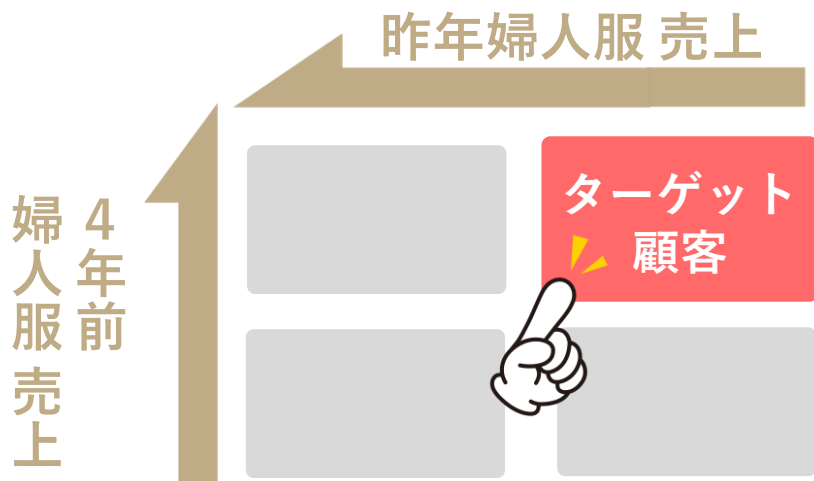
狙うのは「これから着る服」



売上の底上げを目指して、今回はコロナの影響で出し控えるようになった顧客がターゲット。
着用機会の増えたおしゃれ着を狙いたい。

販促対象

4年前と比較し、**婦人服**の落ちた顧客



過去データを基に**クラウド**で**抽出**。クリーニングに出す習慣はある層なので販促効果が見込めそうですね



繁忙期に限らず**長期間狙えるおしゃれ着**。外出シーンが増えた今こそ、顧客の掘り起こしを行きましょう！

お客様へ直接伝える



昨今の物価高で販促コストも、かさんできている。
しっかり伝えるためにも **来店が見込める顧客には
店頭でDMを手渡し**していこう。

抽出した顧客は店舗
レジへ共有可能



来店時に **レジが画面で** 教えてくれる



お得なご案内は店頭でアピール！
お客様の **機会損失を防ぐ** ことにも。



クラウドとレジの連携を活かして、
すぐにでもできる販促活動を