

月刊あずかりくん2023年8月号

上位客をしっかりとフォロー

「売上上位客」だからこそその接客を

売上上位3割のお客様が、8割の売上を作ると言われています。
だからこそ、売上上位客かどうかを分かって受付することはすごく大切。

お客様のランクが“色”で確認できるから
接客が変わります！

051-00001: ライト 太郎 様		プラチナ
CS 情報	上位100名のお客様です Yシャツたたみ	2023/ 7/31 2023/ 7/22

ゴールド
2023/ 7/22

シルバー
2023/ 7/22

LEVEL UP

大事なお客様
なのね！



さらに、クラウドと組み合わせることで
“より大切なお客様”が分かります。

クラウドの分析を、接客に活かす

ライトクラウドサービスの顧客分析なら「年間売上〇万円以上」だけでなく「売上上位10%」といったよりプレミアムなお客様が抽出できます。

その分析結果は、CS情報に書き込みましょう

来店時にポップアップで確認できるからヘルプの店員さんでも、変わらず丁寧な接客が可能です。

CS情報 確認

ライト太郎様の確認事項は、以下の通りです。

- ・ **2022年度 売上100名のお客様です**

より丁寧な接客を
お願いね！

本部で分析

確認

レジへ配信

来店状況をしっかり確認

本部では、来店傾向を毎月ウォッチしましょう。
売上上位顧客の来店回数が減り始めたタイミングで、検知が可能です。
何らかの変化があったら、すぐにお店にフィードバック！

カードNO	顧客氏名	3月 来店回数	4月 来店回数	5月 来店回数	6月 来店回数	7月 来店回数	売上合計
03786	山田 太郎	4	5	5	4	3	226,226
05555	鈴木 花子	7	7	9	8	5	170,451
01596	田中 一平	7	6	7	7	0	5,732
09329	伊藤 亮介	9	8	9	0	0	17,010

大変だ！6月になってから、来店回数が急に0回のお客様が！

店員さんに確認しましたが
思い当たるやり取りがない様子・・・
すぐに手当が必要です！

ピンチはチャンス！

売上上位のお客様が、来店していないことが分かりました！
このままでは大切なお客様を失うことになってしまいます。

こんなときこそ、すぐにアクション！

電話で

〇〇様だけの特別な
キャンペーンをご用意
してお待ちしてます！



はがきで

大切なご案内です。
手書きで彩りを添える
のはいかがでしょうか？



もしかしたら「大切なお客様」であることを
お伝えできる”チャンス”かもしれません！