

月刊あずかりくん2023年10月号

**クラウドで、セールスの効果を
最大限に引き出す PDCA**

Plan

セールを効果的に行いたい

今年も秋の繁忙期に入り、新たに冬物セールを検討中。

よりセールの成果を出すために、

どういった顧客にアプローチすればいいかな・・・



クラウドでターゲットを
絞り込んでみよう！

昨年の来店客

今年に冬物を出していない

潜在顧客

しばらくクリーニングに出して
いないかもしれないから、



DMやスマホアプリで
セール案内

冬物セールを成功させるためには？

Do

まずは店頭でのお声掛け

セールを成功に導くには、たくさんのお客様に利用いただくこと。

まずは、お客様に認知してもらうことが大切です。

セールを送ったお客様を対象に、店員さんからお声掛け！

DMやスマホアプリでセール案内したことをレジに送信



お客様が来店時にレジが教えてくれる



アプリにセールのお知らせ、届いていますか？



直接のお声掛けで、セールの利用率をアップ！

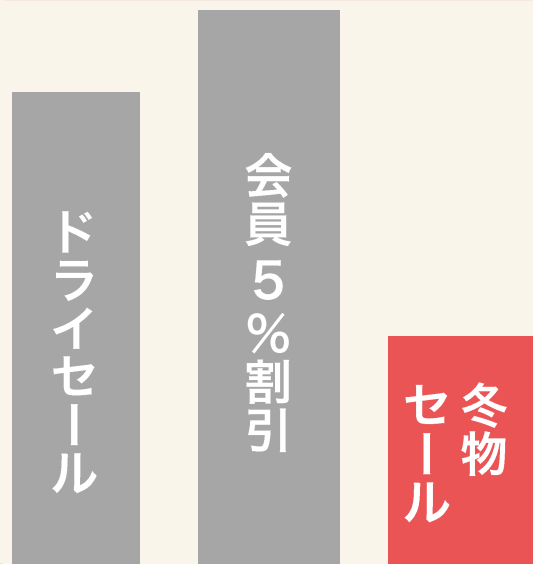
Check

セールの利用率を確認

冬物セールを開始して、2週間ほどが経過。

途中経過として、セールの利用率を確認してみましょう。

クラウドで
セール状況をチェック



3割くらいのお客様にご利用
いただけてるな。
後はまだ使っていない人に
来店してもらうには・・・

～場合によっては～

全然使ってもらえていない。
他のアプローチの仕方で、
再度セールをかけてみよう。



セール状況を把握して、次のアクションを！

Action

次の作戦を実行

現状の利用率次第では、他の手を打つべきかもしれません。

まだまだ見込める冬物に、違った形でアプローチ！

作戦①

特別クーポンを配信



まだセールの利用が
ないお客様限定

作戦②

追いセールの実施



冬物を出すと
今ならポイント2倍！

アプリに通知が
届いたわ

急なセールでも
お客様のもとにすぐ届く

セールの修正をして、効果をさらに上げましょう。