

月刊あずかりくん 2005年5月号

あずかりくんSYS-7500の新機能
かつ蔵を使った顧客分析

株式会社ライト



顧客分析って？

- 最近、顧客分析ってよく聞きますよね。ところで、顧客分析をして、何をするのがいいと思いますか？
- もちろん、「固定客」を増やすためですね。そのためには、いいお客様を探して、そのお客様を固定化するために、いろんなサービスをしますよね。それでは、いいお客様へのサービスってどういうのがいいと思いますか？
- まずは、何をしてもらったらうれしいか考えて見ましょう。



どうしてもらったらうれしいですか？

- クリーニングと似た職種というと、理髪店などが似ているのではないのでしょうか？
- みなさんは、どんな理髪店に行きたいと思いますか？
 - 安い理髪店ですか？
 - DMをよく送ってくる理髪店ですか？
 - いつもの仕上げをしてくれる理髪店ですか？
- ほとんどの方は、このように聞くと、「いつもの仕上げをしてくれる理髪店」と答えられます。
- 顧客分析というDMと思われる方が多いようですが、「DMだけじゃ、つまらない」。それがSYS-7500のかつ蔵のキーワードです。
- それでは、あずかりくんSYS-7500の新しいオプションソフトウェアであるかつ蔵の機能を簡単に紹介したいと思います。



顧客分析をしたら、かつ蔵くんでこんなことができます。

- DMラベル印刷
 - 顧客分析というと、基本はやっぱりDMですよね。DMシールを、伝票プリンタ、見出しプリンタ、レーザープリンタから印刷できます。
- CSV出力
 - 外部で出力したり、いろいろできます。
- 画面表示
 - やっぱり、画面で店員さんが確認しないといけませんよね。店員さんがどのお客様がいいお客様かなどを一目で確認できますので、店員さんにもどなたが、どんなお客様かすぐ分かるようになります。
- CS情報への追加
 - 絞り込んだお客様に対して、CS情報を追加できます。例えば、去年の夏に浴衣類を出されるお客様を絞り込んで、CS情報に入れておくなどすることで、お客様の特徴を正確に把握し、セールなどの案内を適切に行う事ができます。



かつ蔵の「自動CS」で、 こんなこともできます。

- SYS-7500では
 - リントラク加工を行ったお客様をCS情報に登録しておけば、後日、アフターフォローができます。
- かつ蔵があると、さらに！
 - リントラク加工などの指定した品目を受け付けると自動的に、回数と最終受付日をCS情報に登録されます。
 - これによって、よく加工を利用されていた方が利用しなくなってもすぐに分かります。
 - また、加工を利用された事のないお客様にお試し券を差し上げるような事もできます。

00001 : ライト 太郎 様			B → C	
CS 情報	リントラク	11	2005/ 5/ 1	



かつ蔵の「自動ランク表示」で、 こんなこともできます。

- SYS-7500では
 - 来店履歴から、お客様の利用頻度が分かるようになっています。
- かつ蔵があると、さらに！
 - 売上げから、自動的にお客様の現在ランクと過去のランクの表示をするので、一目でお客様がどれぐらい大事なお客様かが分かるようになります。

00001 : ライト 太郎 様		B → C	
CS 情報	リントラク	11	2005/ 5/ 1

- このように、かつ蔵は従来の顧客分析よりも多くのお客様へのアプローチを提案します。
是非、お店のサービス向上と、お客様の満足度向上のために、ご利用ください。

