

月刊あずかりくん2013年10月号

セールを成功させましょう



これからセールをやるのだけど・・・

いろいろと不安がありますよね



どうすれば成功するかな？

DMを出して、どれくらい効果があるのかな・・・

**常連客には店頭で、
そうでない方にはDMで告知をしましょう。**

常連客には店頭でセール予告を

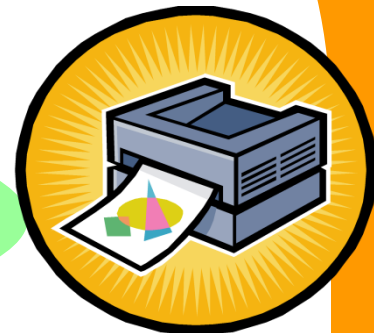


受付の待ち時間を活用

客側に画面を置き、セール情報を流せば、来店客の目を引きますよね。

セール案内を伝票でお渡し

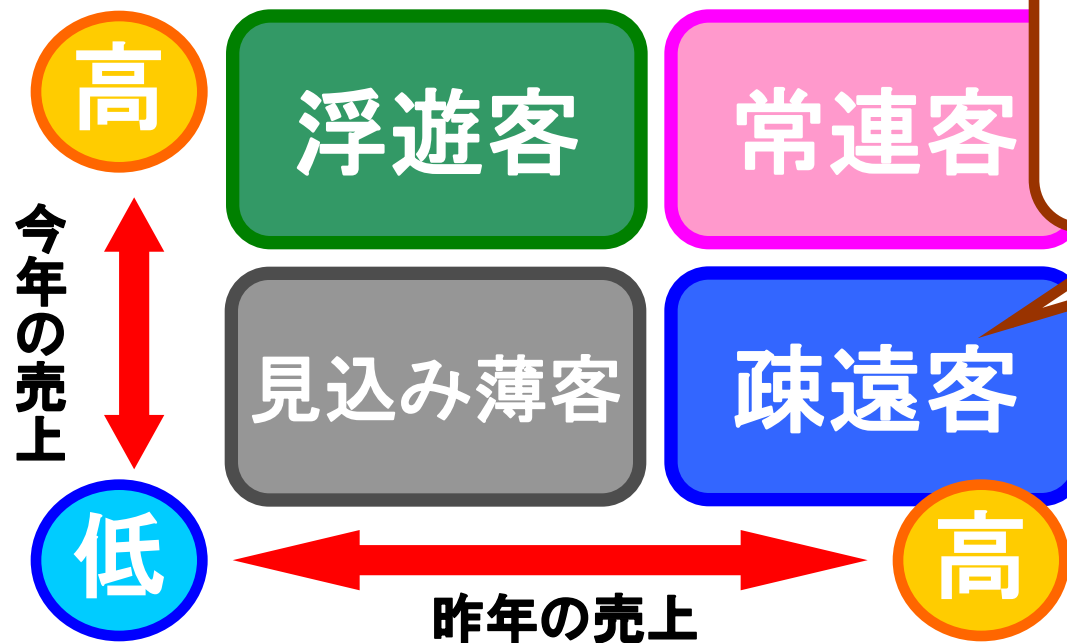
あずかりくんなら、受付時にセール案内を発券できます。セール案内のデータは本部でも作れます。



よく来店されるお客様には、店頭でお知らせできますね。

疎遠客にはDMを

ライトクラウドサービスなら、疎遠客もすぐわかるんです



かつての常連客です！
DMを出してまたお越しいただきましょう。



最近来店されていないお客様には
DMでアピールしましょう。

セールの結果は . . .

ライトクラウドサービスを使えば、本部で簡単に帳票を作れちゃいます

店舗	売上	昨年売上	売上昨対	DM発行数	DM回収枚数	DM回収率
001 本店	357,532	288,772	123.8%	104	30	28.8%
002 西店	1,326,859	1,186,642	111.8%	65	18	27.7%
003 北店	418,733	348,123	120.3%	36	17	47.2%
合計(3件)	2,103,124	1,823,537	115.3%	205	65	31.7%

セールによる売上の伸び具合や、DMの回収率が一目でわかります。

セールの実績が出ましたね！

