

月刊あずかりくん 2018年1月号

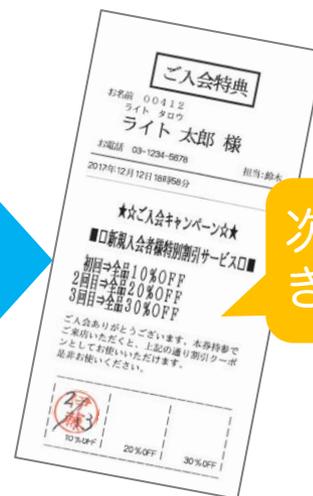
新規のお客様を常連様へ

初回が肝心！『次』につながる接客を

新規のお客さまを獲得するのはとにかく大変・・・
だからこそ、入会頂けたお客さまには出来る限りのフォローで
将来の**常連様**になっていただきましょう！

初回
来店時

入会時には、**次回以降につながる**クーポンをお渡し。
そしてお店のシステムについてももしっかりとご説明！



次回来店の
きっかけ作り！

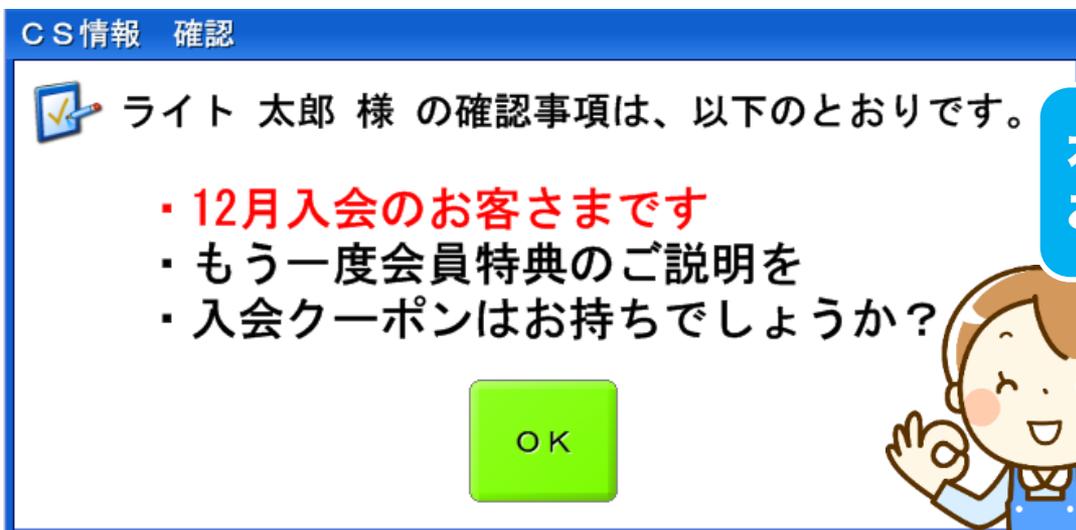
きめ細やかな接客と、また来たくなる販促で、
まずは2回目の来店につなげましょう！

来店
2回目

お店を知っていただくために

2度目のご来店の際には、お店のサービスをより知ってもらうために
もう一度受付でご説明しましょう！

- ▶ 例えば、**会員特典**や**お店の強み**などは
一度では十分にお伝えできていないかも知れません。



本日は入会クーポン
お持ちでしょうか？



➡ お店独自のサービスや強みも、お伝えしてこそ！
アピールしたい部分を、あらためて説明してみませんか？

“2回目の来店”が無ければ、早めの仕掛けを！

ご入会以降、来店が途切れたお客さまには、ただちに手当てを！
対象のお客さまを絞り込んで、**スマホ**や**DM**で早速アプローチ

先月の新規客で
今月来ていない人を抽出

当月の
来店客

先月の
新規客

ターゲット！

スマホアプリやDMで
来店のきっかけ作り！



一度は来店されたお客さまです。また来てもらえる可能性は高いはず。
早めのアプローチで、またご来店いただきましょう！

来店
3回以降

お客さまを、しっかり“覚えて”受付します

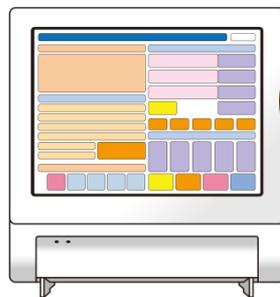
3回以上ご来店頂いたお客さまには、“**お客さまごと**”の接客を。
『**分かっている**』接客で、お客さまにご安心いただけるお店づくりを
あずかりくんがサポートします！

領収書ご入り用でしたよね？

(株) ○○○様で

お出ししておきますね！

このシャツは、
今回も たたみで
よろしいですか？



前回のクーポン
あと1回
お使い頂けますよ？



お店の価値をお伝えして、一人でも多くの常連様を作るお手伝い
あずかりくんとクラウドサービスにお任せください！