

顧客リストの大切さ

お客様に会員登録をしてもらうことで、予約機能やポイント機能などが使えるようになる…でも、それだけが会員登録のメリットではありません。会員登録の最大のメリットは、**顧客リストを集める**というところにあります。今回は、顧客リストの大切さについてお話したいと思います。

顧客リストの重要なポイント!

Point ① 1回でもお店に来たことがあるお客様へDMを送る!

あなたのお店に**1回でも来店した人**と**1回も来店したことがない人**ではどのくらい【差】があると思いますか?

これを如実に物語っているデータがあります。

それは、**新聞折込チラシ**と**DMハガキ**の反応率です。

多くの場合、新聞折込チラシはつまり、1回も来店したことがない人に見てもらうもので、DMハガキは1回でも来店した人に送るものです。

最近の統計では、新聞折込チラシの反応率は、**0.1~0.2%**に対して、DMハガキの反応率は(業種にもよりますが)**3~15%**といわれています。

その【差】、…実に**30~150倍**。

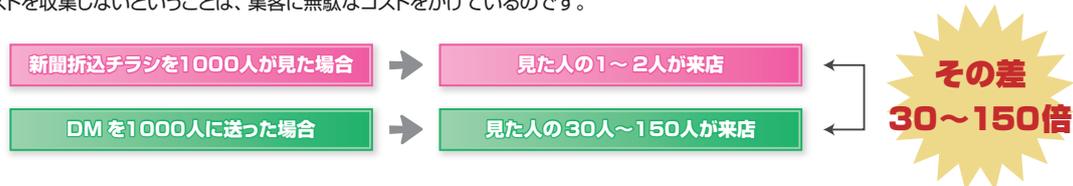
つまり、1回でも来店した人と1回も来店したことがない人では30~150倍の【差】が生じるということです。

1回でも来店した人は、**お店の雰囲気や価格帯、味、サービス内容などを知っている**のに対して、1回も来店したことがない人は**その全てを知らない**わけです。

知らないということは、非常に大きな障壁なのです。

つまり、顧客リストを収集するということは、**集客するコストを少なくしていく作業**と同じ意味になります。

逆に言うと、顧客リストを収集しないということは、集客に無駄なコストをかけているのです。



Point ② 顧客リストはとにかく多く集める!!

顧客リストの数は**多ければ多いほど、売上げ&利益アップの可能性が高まります**。

よく「反応率が悪い」なんて言葉を聞きますが、そんな難問も、大量の顧客リストさえあれば、すぐに解決することができます。

例えばあなたのお店に**100人の顧客リスト**があるとします。この100人の中には、**最近来店したお客様**もいれば、**ここ2~3年来店していないお客様**も存在します。

2~3年来店していないお客様のなかには、引越している方がいるかもしれません。

でも、あなたのお店には100人分のリストしかありませんので、その**100人すべてにメールを送ります**。(広告には、ある程度の母数が必要ですので)

結果はどうなると思いますか?…はい。良い結果が得られることはないでしょう。

でも、もしあなたのお店に**1万人の顧客リスト**があったらどうでしょうか。

あなたは、**1万人の中から、特に優良だと思われる100人に絞る**ことができます。

優良な顧客とは、「3ヶ月以内に来店したお客様」「年間5万円以上お支払いいただくお客様」

「年間10回以上来店するお客様」などです。

顧客リストがたった100人しかいなければ、絞り込みようもありませんが、1万人もの顧客リストを保有しておけば、絞り込みができるのです。

…では、**絞り込みをしてない100人**と、**絞り込んだ100人**ではどちらがより多くの売上げをもたらしてくれると思いますか?答えるまでもありませんよね。

IPmobileをムダにしない為にも、より多くの顧客リストを集めることが重要なのです。

顧客リスト多		顧客リスト少	
✕	✕	✕	✕
コスト		コスト	
人	人	人	人
人	人	人	人
人	人	人	人
人	人	人	人
✕	✕	✕	✕
売上		売上	
人	人	人	人
人	人	人	人
人	人	人	人
人	人	人	人

お客様の携帯に直接配信するメールがDMよりも有効なのは言う間でもありません

そのメリットを最大限活かして、100人、1000人、1万人と、どんどん顧客リストを増やしていきましょう!

顧客管理ソフトは、様々な業種の方々にご利用頂いております。

サポートダイヤルでは、お客様からのご要望に応じて、ご提案を行っております。お気軽にお電話を頂き、今のお悩みをご相談下さい。また、成功談も募集しております♪