

ワン・トゥ・ワンマーケティングとは何でしょうか？

ワン・トゥ・ワンマーケティングとは、一人ひとりの志向の異なるお客様に対して企業側も異なる対応をしてゆこうとするマーケティングです。

はじめの「ワン」は売り手、後の「ワン」はお客様を意味します。

「お客様や市場をしっかりと把握して、お客様ごとに営業・マーケティング活動をしていこう。」ということです。

一般的なビジネス(商売)は、売り手は1社で買い手は多数ですから1対多になります。売り側の営業マンの個性を考慮すれば多対多といえるかもしれませんが、これを「1対1」で行おうというのですから、売り手側は大変です。

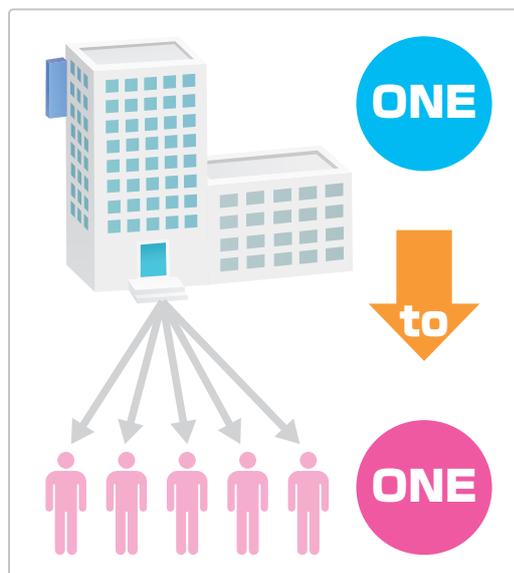
お客様や市場を知らないといけません。

コストが無限であれば、お客様1社(1人)に1名の営業マンを担当してもらい、そのお客様のことを考え提案すれば、実現できるかもしれません。

お客様は、大変大きな満足を得られるでしょう。

ただ、そうでない商品やサービスの場合にはそういうわけにはいきません。

これを低コストで実施し継続させるのが、マーケッターの腕の見せ所なのです。



IPmobileではその方の来店周期に合わせたメールが送れます。



- ・そろそろ髪の毛切りたいと思った瞬間
 - ・そろそろ焼肉食べたいと思った瞬間
 - ・そろそろマッサージ癒されたいと思った瞬間
- etc...

お客様がご来店された日から平均的来店周期を調べて「○日までに再来店いただければ施術料5%OFFになります!」といった旨のメールを会員様に送信。

お客様に定期的にご来店いただけるようにメールを使い誘導します。

こうすることにより、店舗としても定期的な来客が見込め、お客様満足度の向上にもつながったという声を頂いています。

周期に合わせた効果なアプローチをすることによって、失客を防ぐことができます!

IPmobile以外の顧客管理ソフトをご利用の皆様も

💡 IPmobileにきりかえてみませんか?

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♪