

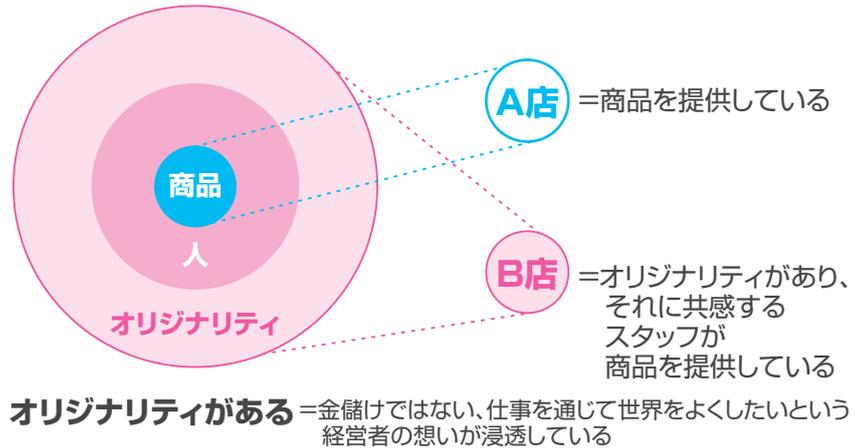
店舗独自のオリジナリティを打ち出す

商品では差別化はできない

もはや商品で差別化を図るのは難しい、というのは誰もがうなずく事でしょう。では、これからはどのように価値をつかっていったらいいのか。値下げ競争から解放される方法はあるのでしょうか？

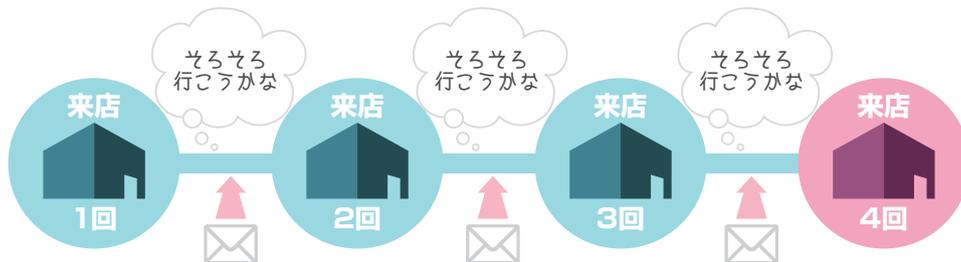
オリジナリティが価値を生み出すメカニズム

飲食店Aではごく普通に料理を作って提供しています。一方、飲食店Bは、店が立地する地域の人たちに健康になってもらいたい、という願いから、料理を提供するだけではなく毎月1回健康増進に関するセミナーを行い、店で働くスタッフには健康志向の強い人を集め普段から顧客とは健康の話がたくさんしています。この飲食店Aと飲食店Bが仮にメニューも同じ、価格も同じ、料理の味も同じとした場合、果たしてどちらのお店に入りたいと思うでしょうか？ B店では、健康を意識した会話をしてくれるスタッフがあり、そのバックボーンとなる「地域の人に健康になってもらいたい」というオリジナリティを提供しているからです。もちろん顧客は料理に対してお金を支払いますがそこには「見えない価値」が上乗せされ商品の価値を何倍にも膨らませることができるのです。



IPmobileでできる事

翌日のお礼メール、販促メールなどを使い、様々なシーンでお店のオリジナリティをお客様に通知できます。直接伝えられなかったことや、詳しく伝えたい事etc... 活用方法によっては来店促進にもつなげられます。



※利用サービス、来店回数、性別などに合わせて自由に送る内容を変化させることが可能です。

まずは安売りせずに価値を創造するためのオリジナリティづくりをしていきましょう!!

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♪