

注目される「創客」という概念

最近、大手のハンバーガー店で、通常の店舗の他に、カフェをメインにした店舗の展開をし始めました。

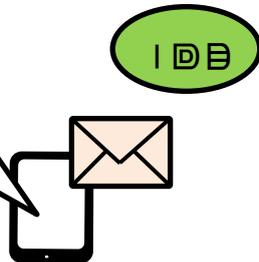
最近のサービス業の動向として、一つの事業に突出するだけでなく、多角的に事業を展開するという店舗経営のスタイルも増えてきています。

今まででもそうでしたが、ますます、顧客がどこにでもある大型店舗へ流出しやすいのが現状です。そこで、注目されているのが既存顧客を優良顧客に育てる『創客』という概念です。



自動で創客をしよう!～ステップメールの活用～

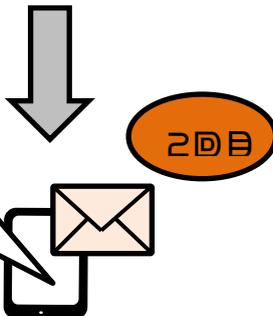
鈴木様、女性限定のキャンペーン情報をお送りいたします! スタッフ一同お待ちしております。



新規のお客様へのステップメールは性別ごとや、施術ごと等細かく分けましょう。

→細かく分けることで新規のお客様に「その人だけに送られている」ような内容にすることで個別にメールを送っているとお客様の心をつかむことができます

エス케이美容室の山田です! 鈴木様先日はありがとうございました! 鈴木様の施術をまたできて嬉しいです!



2回目以降のお客様へのステップメールは、1回目のステップメールよりも、親近感がわくようにしましょう。

→メール本文に挿入するお客様のお名前を1回目のメールよりも増やしましょう。「エス케이美容室の山田です。」等スタッフ様のお名前を入れてみましょう。親近感がわきやすい内容になります。

★ ドメイン指定受信の動画できました!! ★

多数のお客様よりご要望のあった『ドメイン指定受信方法』『ポイントの貯め方』『お声掛け事例』等の動画をサポートチームで作成いたしました。サポートサイトで公開されておりますので、是非チェックしてみてくださいね!



目印はサポートサイトのこのバナーです♪

スマホやタブレットに放題に入られている方はこちらからもチェックできます。

