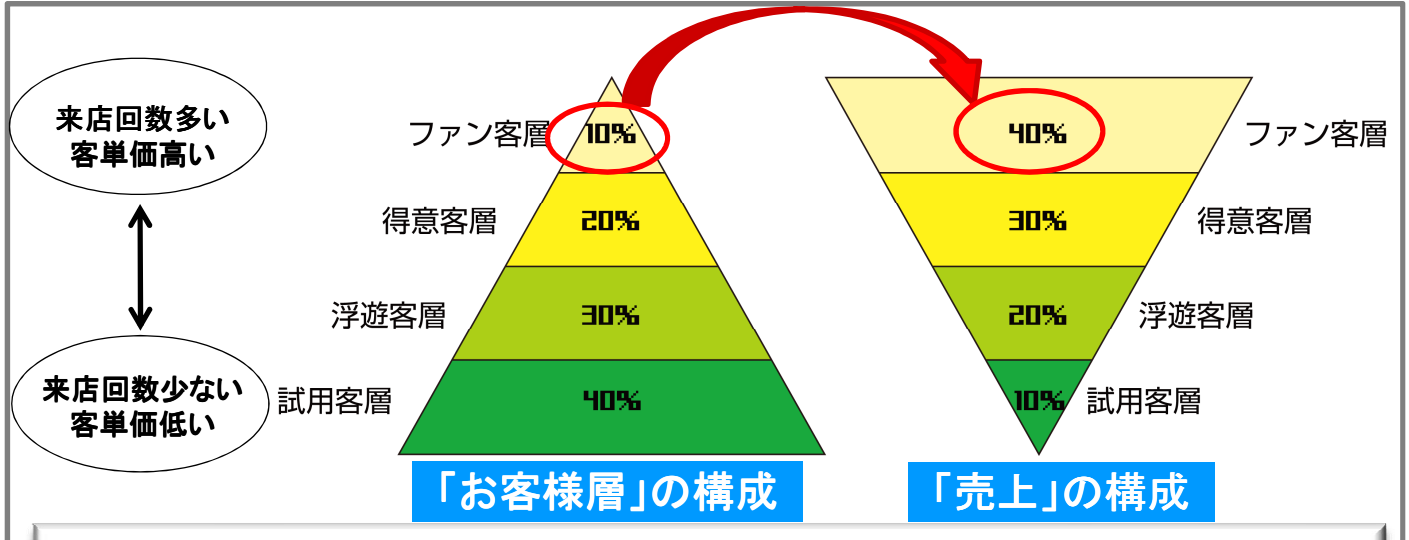


新規客と常連客 影響力の違い 8：2の法則

年間を通した「お客様層の構成」と「売上げ構成」の傾向



「約2割のお客様」が店舗の「約8割の売上」を生み出している。

現代は、モノやサービスが溢れている時代です。もちろんですが、全てのモノ、サービスが生き残れるわけではありません。

そんな中で生き残るためのポイントとは・・・

- ①お客様との定期的な接点回数・的確なアプローチ方法
- ②基本サービス以外の付加価値
- ③お客様の生の声を聞く → 実践(改善) → フィードバック

顧客管理ソフトの強みを活かせてますか？

<経営で活用されているマーケティングの法則>

1：5の法則

「一度来店頂いたお客様に対して、何度も来てもらうように対策を講じる」と比べて、何も無いところから「新規客を獲得する」方が5倍のコストがかかるという法則

5：25の法則

顧客離れを5%改善すれば、利益が最低でも25%改善されるという法則

**新規顧客を獲得するより、リピート率を増やすほうが
低コストで売上げを上げられる**

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♪

株式会社 エス・ケイ通信

御社に合わせたご提案や、操作説明等をご希望の方は・・・

別紙サポートダイヤルまでご連絡下さい