

初回来店のお客様は、フォローもひと工夫!

今回は、とある事例をご紹介します。

ある大阪の店舗様(単価6千円)では、ステップメールを使って初回来店の方だけに、ご利用3週間後に2千円引きのクーポンをつけて7割近い確率で次回来店に結び付け、固定客化へつなげる事に成功されているそうです。

こちらの店舗様は客単価が6千円です。いくらサービスが良くてもサービスの特性上、毎週ではありません。そうです初回の方は、次回来店を4~5週間後と想定して、3週間後にステップメールをお送りしているのです。そろそろ行くかと思った頃に2千円引きのクーポンが丁度届きます。以前ご利用時の記憶を思い出し、その結果、友人知人(その店の初回客)を誘って再来店されるのだそうです。

高単価なお店ほど、新規顧客を集客するのは難しいものです。メールを受け取った方が初回客を同伴されていれば、新たな固定客見込みとなり、固定客候補の筆頭です。ひと工夫したステップメールで

売上=(固定客×来店頻度)+初回客 UP♪

あっクーポンが付いてる♪
誰かに声かけてみようかな!

ステップメール配信

特典付き



自動で初回客だけにお知らせ ~ステップメールの活用~

IPmobileでは、ステップメールの機能を使って自動で1回だけクーポン付きメールを送れます。

♪手順♪ ①メール設定 → ②ステップメール設定 → ③追加 → ④内容を記入し「検索条件設定・確認」を押します。

21	<input type="radio"/> しない <input checked="" type="radio"/> する	日付指定 ▼ 25 日後 ▼	追加
No	季節設定	スケジュール	

⑧メルマガ送信先設定
上記のメルマガの送信先の設定を行います。
※右のボタンを押すとフォームが下に展開します。

検索条件設定・確認

→ ⑤来店日のこちらの欄に半角数字で「1」を入れ、「〇一致」にチェックを入れます。 → ⑥確認 → ⑦間違いが無ければ「設定する」で完了です。

来店日 2014/平成26年 01月 01日 ~

2014/平成26年 01月 24日

期間中 来店回数 1 回 〇一致 〇以上 〇以下

これまでのお客様の傾向を見て、ご来店1週間前後の配信が、お客様が前もって予定を立てやすくなります。

★ 管理画面にヘルプ機能が付きました!! ★

IPmobileを操作していて「どうやって操作するんだっけ?」となったことはありませんか?
各機能の画面の右上に、操作方法のヘルプに行けるバナーが表示されるようになりました!

画像でのマニュアルや、動画などでご案内しておりますので、是非ご利用ください!



サポート時間外でも
活用できますね!

▲このバナー画像です▲

