

顧客分析からの販売促進戦略

～会員制度の導入&顧客育成プログラムによるリピーター作りからの売上UP戦略～

リピーターを増やすメリット

- ◆獲得コストが安い／新規：リピート＝8：1 獲得コストが安い
- ◆リピーターが増えるとスタッフが辞めない／お客様の評価はスタッフの維持に繋がる
- ◆売上予測がわかり資金繰りがわかる／リピーターが売上を作ってくれる。顧客数の数で売上予測が可能

リピーターを増やす最大のメリット

- ◆離反率を5%改善すると、25%の売上が増える！・・・つまりは、10%改善で50%の売上が増える！
- ◆新規客を獲得するのではなく、いかに離反率を改善させるかが？売上のポイント！新規客では数十年かかる

～販売促進に繋がるアウトソーシング型、顧客管理システムをご提案します。～

A S P
Application Service Provider

Key-point①
ポイントカード
システム導入



ポイントカードシステムを導入し、
顧客の囲い込みを行い、来店促進を高めます。



Key-point②
顧客情報
一元管理

入手した顧客情報を全て一元管理します。



Key-point③
顧客情報の分析
(RFM分析等)

顧客情報の分析を行い、顧客一人一人の
属性、ニーズを明確に把握します。



A S P のメリット

- ① 短期間・低コストで稼働が可能です
- ② 本部スタッフの負荷軽減できます
- ③ 本部サーバーの保守・運用が不要です
- ④ 常に最新のシステムが利用可能です
- ⑤ インターネットに接続する環境があればどこでも顧客情報の閲覧が可能です

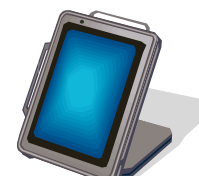
Key-point④
販売促進戦略
(DM・チラシ・
広告掲載)

優良顧客に育てる為の販売促進戦略を展開します。
《顧客育成プログラム》



Key-point⑤
Web検索システム
(顧客情報閲覧・
E-mail送信機能)

インターネット環境を利用して顧客情報検索が可能です。
電子メール送信機能を使用してキャンペーン
告知戦略も可能です。



(株) エス・カレパ
静岡市駿河区南町10-6村上駅南ビル2F
Tel054-266-9000
info@s-kalepa.co.jp

