

リピート獲得にはファン作りが大事!

突然ですが、お気に入りの美容室が見つからなく、いつもドキドキしながら違うところに行っています。そこで気になったのが2つのお店のサゼスとフォロー。

頭皮をカメラでチェックし地肌ケアをしてくれるA店。

洗髪は機械が自動でやるというB店。

A店は説明がめっちゃ長い上に、シャンプーを買いませんか?とあめられ、どっと疲れた。B店は、かゆい所に手が届くというか、髪の小悩みにもわかりやすく自分でできるお手入れ法のアドバイスが♪



その後、両店からDMが届いた。

A店 ⇒ 封書、お礼状、メニュー内容、割引券

B店 ⇒ ハガキ(早くも年賀状)、お礼とアドバイス

これだけを見るとA店の方が良いように思うが、手元に残っているのはB店! 理由は、B店の方が、手書きイラスト入りなどで、スタッフさんの温かい人柄を感じる内容だったから。A店は売りに走り過ぎていて、無機質な印象を受けたから。(お店での印象も反映されていますが...)

これって、リピート獲得に大事なことだと思いませんか?

「リピーターになってもらうには、そのお店やスタッフのファンを作ること」

ぜひ、今すぐファン作りを始めてみましょう!!

愛4劇場

はさせ

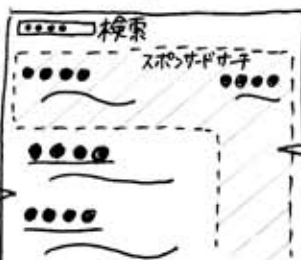


Webミニ知識! 「リスティング」と「SEO」って?

通販に今や欠かせないWebサイト。でも「サイトはあるけれど、なかなかお客様が来てくれない」とお悩みではありませんか? そんな集客に必要な2大要素が「リスティング」と「SEO」です。ご存知の方も多いと思いますが、簡単にご説明を。

SEO

検索まではリスティング同様。表示される場所はリスティングの下になり、課金はされない。



リスティング

「Yahoo!」などで検索した際、上部や右部に表示される広告のこと。クリックすると課金される。

しかしこれらを導入しても常に上位表示を保つにはキチンとした管理が大変。ですがこれが大変というお声も。ネットでは、これらの管理のお手伝いもお受けしております。上位表示で集客アップ! 売上げアップ! 気になった方は、ぜひお問い合わせ下さいね。

編集後記 [今月の担当: 高(タカ)]

第3号、楽しく読んでいただけましたか? 今回担当し、当たり前のようになっている仕事の内容を改めて見つめ直すことができました。ネットに入社してアツという間に3年。キャラの濃いスタッフに囲まれて毎日楽しく仕事をしていますが、初心を忘れないでます。ガンバリ〜と思いました!!

年末年始の営業について
年内は12月28日(月)まで
年始は1月4日(月)からデス。

お問い合わせはお気軽に!

「おの手通信」へのご感想もお待ちしています。

TEL 06-6315-3001

FAX 06-6315-3005

E-MAIL office@k-nt.jp

ホームページ www.k-nt.jp

通販アフィリエイト (検索)

株式会社ケイネット
〒530-0028 大阪市北区万歳町4-12 浪速ビル7F