



ねこの手通信

2010年3月·第6号

発行：株式会社不二

。。。。。ごめんなさい。。。 毎度お世話になっております。ケイ・ネット小川です。
早いもので「ねこの手通信」担当 2巡目がやってきました。
そして、季節はそろそろ春がやってきます。
春といえば、楽しみなのがお花見。
昨年のケイ・ネットのお花見は、近所の公園でハーバード。
そこいらの子供や、見知らぬサラリーマンとすくに仲良くな、ちょうど妻に「さすがへ」と思つた
営業部マネージャー、牧村の話から、今月はどうぞ!!



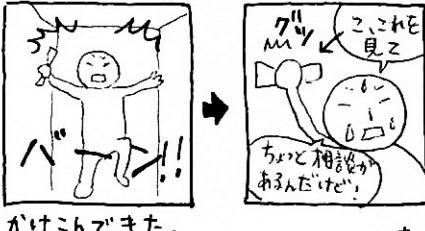


営業 ちょっといい言語

お客様が握り留めていたもの、それは…



こんにちは！突然登場の牧村です。最近まおす太アダインメント中です。
先日とても嬉しいことが"あったので、少しお話させてください"さい。
クライアントの葬儀店を訪問させていたたいた時のことです。



←その手に手渡されていたのは、僕が
提案し、ケイ・ネットで作らせて
いたナビゲーション会報系氏。
目のあたりにした反響に、
クライアント、そしてその先のお客様の
お役に立ったこと、すごく嬉しくなりました。



第3号で「高もとりあげていた（気になる方は弊社HPでバックナンバーをチェック！）美容院のリピート促進は、本当にオモシロイです。

先日、私は突然「マをかけたくない、いつものお店を浮気してみることにしました。インターネットでみつけた新しいお店、初回は20% off。さらに1ヶ月以内前髪カットかサービス料金"です。2度目の来店理由が"で"す、いやあ次も「行ってみようかな」と続くなげで"すね。↑

木の実ナナゴリのくるくるパーマに満足、1週間後に届いたDMは…

「会社の方の反応はどうでしたか?」スタイルングの時は
優しく乾かして下さいね。云々」と、まさしく「私」に
向けられたメッセージ。下手な字でしたか! これが伝わり、
サクに親しみがわきました。

通販では、1人1人のお客様に、
ここまでのお手入れが難しいですか?
それくらいの意気込みで、じのこもた
「一歩をお届けすれば、お客様ともきっと1歩わりますか?