

こんにちは！ 朝晩めっきり冷え込むようになりましたが、皆様体調はいかがですか？

私は（寒さのせいか）寝起きが寒く、部屋のすみこに眠っていた養命酒が、再び脚光をあびています。とはいえ、効果はすくなくはないもの。続けることが大切、わかっちゃいるけど、それほど深刻に悩んではいないので3日坊主必至です。やっぱり、続けるには強い理由がないと...

と、いうわけで...

お客様がリピーターになる理由って何でしょう？

- ① 安いから
・人気だから
・他にないから

⇒常に他社と比較。浮気の可能性大

A. 理由は人によてさまざま。

ミュー
トリアル



すき
すき

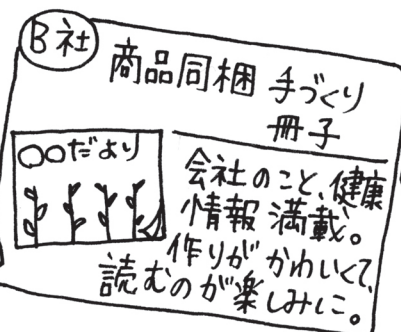
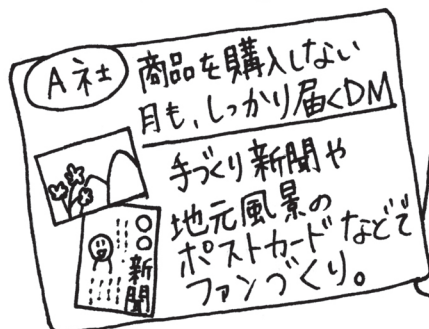
- ② 好きだから（商品・会社が）

・会社の姿勢が良いから
（サービス、想い、こだわり...）

⇒いわゆるファン。

通販で利益を生み出すには、②のお客様を増やすことが大切。

ですから、各社さんのDMや同梱ツールには、それ以外にもいろいろな工夫が...



様々なツールがありますが、手書き文字やイラスト、まんがなんかはついつい読んでしまいませんか？ 気になる続きモノのストーリーで引上、継続促進している会社さんもありますよ！！

知る人ぞ知る ねこの手コラム ～オリブの島で～

先日、完全なるプライベート旅行で、小豆島に
行ってきました。
そこは昔ながらの日本。島の人たちが「この店の
うどんが一番おいしい」「ここに車とめていいよ」
「貝がらひろったからおあげるわ」と、何かと
声をかけてくれるので、私は「ここなら困った時
必ず誰かが助けてくれる」と絶対的な
安心感を抱きました。

・これって仕事でもそうだな...とふと思いました。
・おせがいで良いのです。お客様に対して、
・社内に対して、細かい気くばりや声をかけを
・きちんとしていれば、信頼関係
・が生まれるはず...。
・通販も同じで、「人と人との
・コミュニケーション」が大切。
・良い関係は、そこからなです。



オリブ大好きです。