

こんな時だからこそ、被害のなかった西日本の我々は、いままでよりもいっそう経済に貢献すべく、全力で頑張らないといけないと思っています！お世話になっております、ケイ・ネット制作部の広瀬です。

今だからこそできるサービスがある!!

いろいろな通販会社様の今後の取り組みを一部ご紹介します。

- ◆ この機会に、継続客へのサービス、コミュニケーションを手厚くする。
- ◆ ネットでの販売を強化。エリアに関わらず「欲しい」と思うお客様に情報を届ける。
- ◆ 今まで未着手のネット広告に挑戦する。
- ◆ 4月から広告活動を再開。関東はもちろん、北海道も視野に入れて展開。
- ◆ 競合と重ならないように、ちらしやフリーポスターなど、媒体の幅を増やす。

皆様いろいろな手立てを考えておられます！ご参考まで！

そしてもちろん、1度きりのお客様をリピーターにするのも大事です。
そこでケイ・ネットが提案する **リピーター獲得の秘訣**をおさらい！

① 決まった間隔でテーマ別のDMを送る

商品が届いた頃、商品を使い終わった頃などタイミングを見計って、最適な内容のDMを送付。お客様がその時に欲しい情報を提供することで2度目の購入につなげることができます。



② お伺いの電話もかける

高価な商品などに最適。使い終わったあとの様子をお伺い、効果的な使い方をお伝えしたり…。きめ細やかなフォローは、お客様に「丁寧な会社だな」と好印象を与えます。



③ ファン作りのための手作りリールを送る

手作り新聞や手書きのお手紙は一気に親近感が強まり、お客様が会社のファンになってくれる近道に！

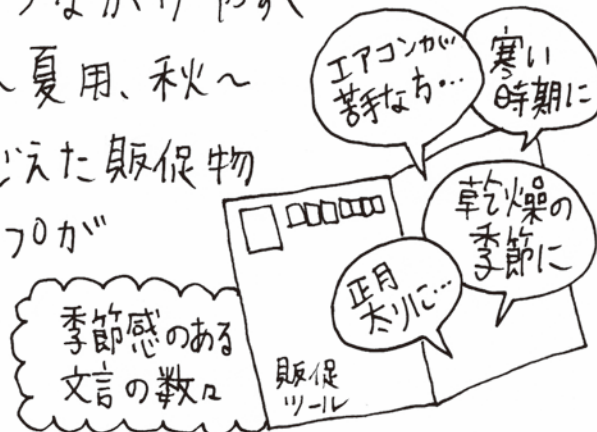


ケイ・ネットにはリピーター獲得のノウハウがあります！

販促物の見直しをしていますか!?

4月に入り、毎日かなりあたたかくなってきましたね。
ここで一度、見直していたいただきたいのが、販促ツール
などの見出しやお客様のお声。

とくにお客様のお声は「私もそうだ!」と共感を
してもらえると購入につながりやすくなる大事な要素。春～夏用、秋～
冬用と季節感を交じえた販促物
にすると、引上率アップが
期待できるはず
ですよ!!



シリーズ連載! 『一番づくり』で売上アップ! vol.1

【みなさんが出されている広告の中に「1番」の要素、入っていますか?】

たとえば「売上NO.1」とか「過去最高のリピート率」、「コスメ史上1番の高濃度成分」などなど。通販広告では、この「1番」訴求がとっても大切。競合商品との差をはきり打ち出せる強カワードなんです。ケイネットでは、この「一番づくり」を徹底研究。これから毎号ねこの手でもお伝えしていきます!



編集後記 担当: 広瀬 (ヒロセ)

近所のコンビニは3/2から照明を減らし
節電に努めています。私は意識して
東日本産の野菜を買いました。早く日本が
元通りになる事を祈って...!

ケイネットは元気に営業していきます!

お問い合わせはお気軽に!

「ねこの手通信」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

通販プランニング 検東

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