

ねこの手通信

2013年2月第33号

発行:株式会社ケイ・ネット



.....(こ)(あ)(い)(さ)(つ).....

- ・ いっもお世言舌になっております。ケイ・ネット企画部 瀬島と申します。
- ・ 寒さも一段と厳しくなり、冬本番!といった今日この頃。いっもはこの時期月になると決まって風邪をひいてしまうのですが、今年は青汁を飲んでいるせいか、元気いっぱいです!「風邪対策に冬の青汁」をおすすめします。
- ・ それでは、今月は寒さを吹き飛ばすホットな内容をお届けいたします!

1度きりのお客様をリピーターへ!!

定期引上プログラムを見直してみませんか?

日々お客様からいただくお問い合わせが多いのが...

「定期誘導プログラムを見直したい!」です。

「売上・利益の確保」=「定期(リピ+)顧客の確保」とも言える通則。その分、引上率が上がらないとお悩みのお客様も多いのではないのでしょうか?



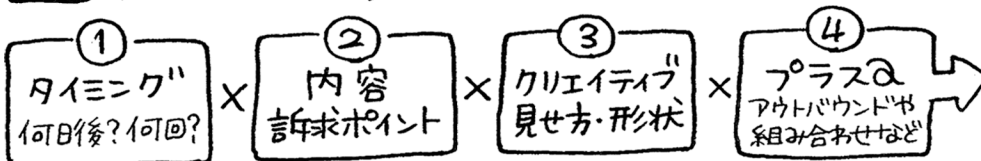
ポイントは
この**2**つ!!

ケイ・ネットがご提案!!
定期引上プログラムの

改善策!!

ポイント「商品の特性」や「お試し商品の売り方」に応じた、しっかりと
① 企画されたプログラムの構築。

ポイント
② フォロータイミングに応じたDM・コール内容(いつ、何をどういう方法で伝えるのか)の設定。



ベストな
組み合わせの
プログラム!

勿論、プログラムを構築すればそれでOKという訳ではありません。タイミングからDM・引上トークの内容など、プログラム開始から終了までトータルに検証し、随時細かな改善を行うことが必要です。

プログラム見直して **引上率50%UP** を達成!!

弊社クライアント様の事例は裏面でご紹介いたします。