

一度でもご縁を持ったお客様と 再びご縁を結ぶ「休眠掘起し」

通販を続けていると、お客様のリストが増えていきます。

お試し購入から次に至らなかった方、リピートしていただけたけれど何らかの理由でやめてしまった方... お客様は様々ですが、大切なのは「放置」しないこと!! 多額の広告費を投じ、せっかくご縁を持ったお客様と、再びご縁を持つための「休眠掘起し」。下記の「2つのポイント」をあらためて見直してみましょう。



①「誰に?」対象・セグメント

DM・アウトバウンドは、対象によって反響が大きく変わります。RFM分析—直近・頻度・購入金額の高いお客様はもちろんレスポンスが上がりますが、繰り返せば反響が落ちます。「ほったらかし」のリストが出てきます。費用対効果を良くしつつ、目標の件数を達成するためには、リストの精査も重要です。

分類	最終購入月	レスポンス率	CPO
定期休眠	○年○月	4%	5,000円
	○年○月	3%	7,500円
	○年○月	2%	10,000円
	○年○月		

分類	最終購入月	レスポンス率	CPO
今回のみ休眠	○年○月	4%	5,000円
	○年○月	3%	7,500円
	○年○月	2%	10,000円
	○年○月		



②「何を?」クリエイティブ・訴求

売り物、売り方、魅力的な商品紹介、会社のこと、スタッフのことを伝えるツール。どれも大切ですが、最も大切なのはまず「開けてもらう」こと。そのDMがお客様にとって必要なものであると思ってもらうことです。

効果検証、効果的なクリエイティブ提案なら、「通販反コンサルティング」も「売れる原稿制作」もできるケイ・ネットにお任せください!!

別紙「ねこの手通信 特別号」では掘起しの事例をご紹介します! ぜひご覧ください

ケイ・ネットのFacebook ページができました!!

「新卒採用」のためにつくったものですが、スタッフ紹介やお仕事紹介、おもしろ小話など取引先様にも楽しんで(?) いただける内容になっている... と思います! ぜひご覧になって「いいね!」&コメントしてやってください。

ケイ・ネット新卒採用 で 検索



編集後記 >>> 今も小川です

今月も「ねこの手通信」をお読みいただきありがとうございます。

上述のFacebookでは、スタッフから新卒生への熱い想いが語られていますが、書いた人間も、それを読んだまわりの人間も、初心に返れる良い機会だなと思っています。次の投稿が楽しみです ☺

お問い合わせはお気軽に!

TEL 06-6315-3001 FAX 06-6315-3005

E-mail office@k-nt.jp

ホームページ http://k-nt.jp 通販プランニング

検索

株式会社ケイ・ネット 〒530-0028 大阪市北区西成町4-12 浪速ビル東館7F

「ねこの手通信」のご感想もお待ちしております!!