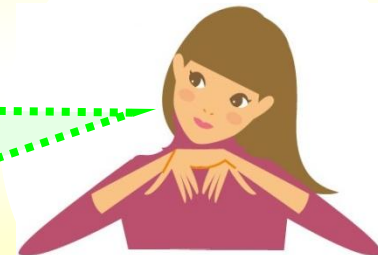


サイクルメールで来店1回の方のみクーポン配信

目的: 2回目の早期来店誘導

⇒ 2回目の来店を促し、3回目、4回目の来店につなげましょう！



IP mobileのサイクルメール機能を使うと・・・

【こんなお店の設定がオススメ】

新規のお客様は多いけど・・・2回目の来店ってどれくらいかな

初回来店してから、来店ないお客様に全自動で毎月メール配信♪

リピーター育成の為、毎月掘り起こし、有効顧客へと誘導致します。

限られた人口の中では、いかに地域のお客様を定着させるか？失客をリピーターに繋げるか？が重要です。

御来店⇒競合他社へ流出⇒再来店させ、優良定着顧客に育て上げるかが？重要です。

「再来店率と来店頻度を向上させる」

いかに新規客を集めようとも、再来店率が低い、つまり顧客が定着しなければ収益は向上しません。また、いかに顧客が定着しようとも、来店頻度が低ければこれまた収益は向上しません。リピーターを増やしていくためには、1回目から2回目の来店率を上げていくことが重要です。

2回目来店率を改善するためには、適切なタイミングでコミュニケーションを取ることが必要です。これらはどれが良いのではなく頻度が重要となります。

さらには、来店頻度の向上にもつながります。

お客様も大満足

