

まとめと完全版について。

強引な次回予約

「次回の予約をしなきゃ、帰さないぞ」 って雰囲気が出ていませんか？

〈主なコメント〉

- ・セールスがしつこい回数券を買わせようとする次回の予約をしないと返さない
- ・疲れた時にだけ（自分のタイミングで）施術してほしいのに、通院を進められるとお金もかかるし時間もない。

〈ポイント解説〉

- ・お店の強引さを感じると、お客さまは引きます。「お客さま自身の身体の事よりも、お店の売上の事を考えている」と感じたら引きます。
- ・「また来たら、また強引にされる」と思ってしまったら…。もう来たいとは思えませんよね？

お客さまは、あなたには何も告げずに去っていきます。さみしいけれどそんなもの。失客を完全にゼロにすることはできないかもしれない。でも、減らすことはできる！失客が減れば売上は上がる！チェックリストを活用してぜひ失客を激減させて下さい！

完全版では…もっともっとたっぷりご用意しています。

- 来店回数別の分析データ（ご新規さまとリピーターさまのチガイ）
- お客さまの「もう行かない理由」生コメント309件（カテゴリ別）
- 失客理由31 & 失客防止チェックリスト31
- 毎日チェックできる！失客防止カード31
- 「リピーターさまが記憶していること31」ダイジェスト版
- さらに…ふるく付♪ ⇒詳細は「**販促美人**」で検索してね！

今回は、はじめて大型のアンケートを実施しました。お店のアンケートには書かれないうるさな生々しいものも多くありました。見たくないコメントもありますが、直視できるかどうか、これから繁盛できるかどうかの境目になるんですよ！



眞喜屋実行（まきやさねゆき）

売上って、粗って作るものでしょ？ by 販促美人



〒231-0028 横浜市中区翁町2-8-5 203
株式会社はぴっく 眞喜屋実行
お問い合わせ : haptic@mirror.ocn.ne.jp
URL : <http://haps.chu.jp>

販促美人

検索