

この の選定に入れるかどうかで決まります。右表は一人一人の来店間隔 を集計した表です。この紫の部分が自己間隔より来店が遠のいてるお客様 です。このお客様向けにDM等でアプローチをすることが大事なんです。特 に赤文字のお客様は一番危険です。 優待などつけなくてもD M効果は間違 いなくあります。顧客稼働率を上げる事が売上アップの近道です。

発行所

Fulimoto

概略イメージ ランク種別 毎週来店 ロイヤル 毎月来店 隔月来店 В 季節毎来店 С D 半年来店

〒166-0011 東京都杉並区梅里1-7-7SKTビル2F TEL03-5378-6830 FAX03-5378-6823

フジモト株式会社



http://www.fujimoto.co.jp