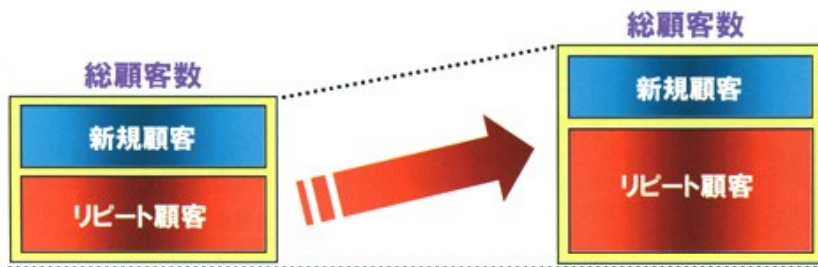


売上アップの鍵は「リピーター対策」。ライバル店は始めています。

新規顧客獲得競争が激化する中、今後はより効果的なリピーター対策が必要です。

リピーター対策が弱いと、ライバル店への顧客流出で、リピーターが減り、その分、新規顧客獲得コストがかかってしまいます。一般的に、新規顧客獲得コストは、リピート顧客獲得コストの5倍かかると言われています...



リピーター対策で売上アップ!

リピーター対策を強化することで、ライバル店への顧客流出を抑え、総顧客数が増えます。また、顧客獲得コストを抑え、売上もアップします。固定客(ファン)が増えることで売上安定にもつながります。

「リピーター対策」で最も効果が高いのは、「ケータイメール」

ハガキDMだと・・・

- ① 開封したかどうか分からない
- ② 届くまで数日かかる
- ③ 枚数分のコストがかかる

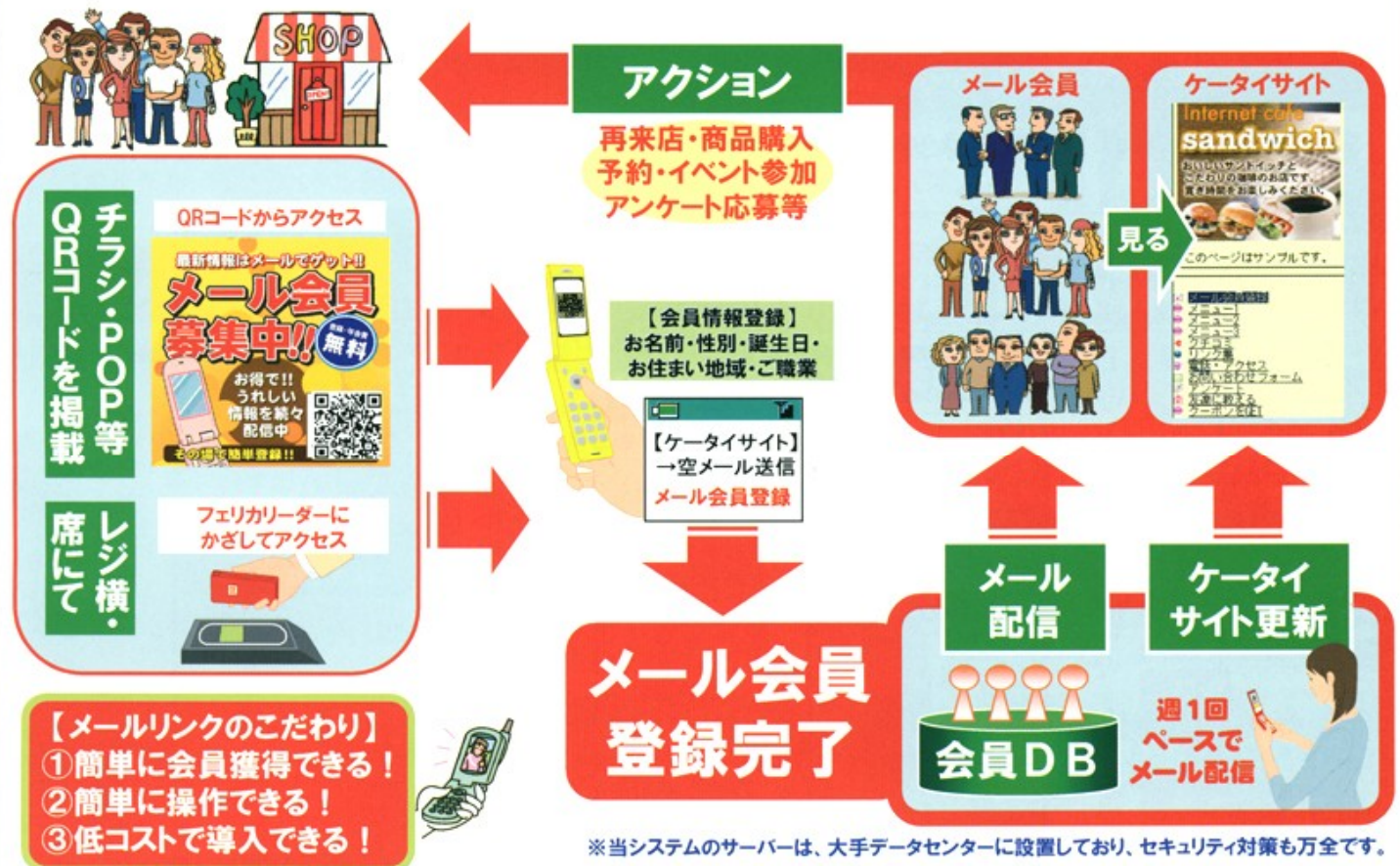
ケータイメールなら

- ① 開封率が高い!
- ② タイムリーに送れる!
- ③ 低コストで一定額!



ケータイメール販促【メールリンク】プロモーション概要

メール会員を募集し、QRコードやフェリカリーダーからメール会員を獲得。そして販促メールを配信。



- 【メールリンクのこだわり】
- ① 簡単に会員獲得できる!
 - ② 簡単に操作できる!
 - ③ 低コストで導入できる!

※当システムのサーバーは、大手データセンターに設置しており、セキュリティ対策も万全です。

メール会員が蓄積されるほどにメール配信効果も高まり、リピート集客が期待できます!

※既存客への販促メール配信は平均3~5%のレスポンスがあるとされています。(一般的な広告だと平均0.1~0.3%)
1回あたりのメール配信で、メール会員が100名だと3名、1000名だと30名のレスポンスが期待できます。