

今日から使える顧客分析 スポットコンサルティングのご案内

顧客ポートフォリオとフォローメール活用で売上アップ！

「使い方がよくわからない」「考え方がいまいちピンとこない」放置してたら勿体ない
たまごカートの顧客ポートフォリオとフォローメール機能。
一度の購入で終わらせず、1人1人のお客様に長くご利用頂き、売上アップのチャンスを逃さないために、
正しく理解してしっかり活用するお手伝いを致します。

【顧客ポートフォリオを正しく使えば…】

・売上の傾向をつかんで**現状を正しく判断**できます。

〈顧客層の見える化〉

・顧客構成の詳細を“見える化”するため、現在行っている顧客フォローに効果が出ているか、その**強みと弱点を発見**できます。

優良客
成長客 安定客

・客層別のフォローが出来るので、フォローメール、DMの無駄打ちを減らせます。

未開発客

・**休眠客の掘り起こし**に活用できます。

新規客

顧客全体のランク分けで顧客構成を数値化して分析

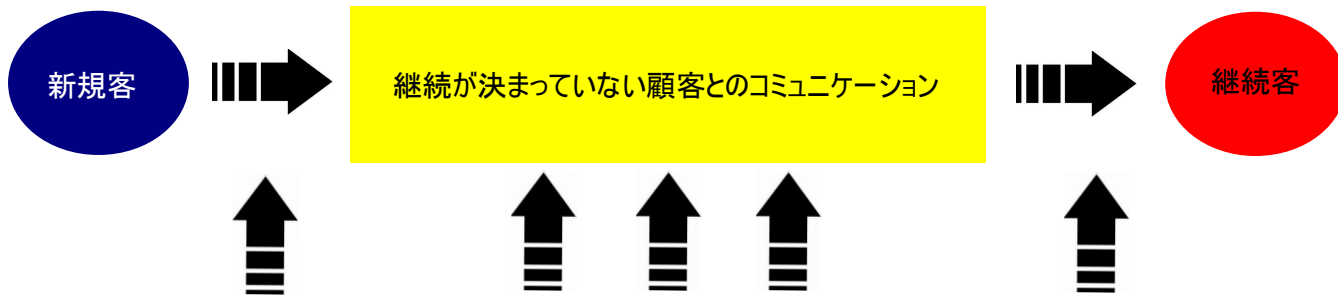
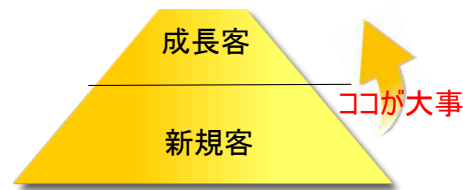
〈顧客層別の内容〉

- 新規客/新規離脱客 … 初回購入客 / 初回購入で離脱
- 未開発客/未開発離脱客 … 2回目以降 / 数回購入で離脱
- 成長客/成長離脱客 … 特定期間中、特定金額以上 / 成長客から離脱
- 安定客/安定離脱客 … 特定期間中、特定金額未満 / 安定客から離脱
- 優良客/優良離脱客 … 特定期間以上 特定金額以上 / 優良客から離脱

顧客層ごとに最適と思われる「継続」「掘り起こし」のアプローチを考えて実施しましょう

【フォローメールの活用】

〈新規客を継続客に導くフォローメール〉



〈メール内容〉

[お礼状]

[使い方・飲み方など]
[商品に関するQ&A]
[商品の保管の仕方や保存期間]

[体験談・お客様の声]