

1度来てくださったお客さんを**リピーター**に！
…簡単登録♪簡単配信♪**使い方色々**♪情報配信♪

月々**2,625円**で超カンタン&お手軽に**お手紙配信**できる

携帯メールのお手軽会員システム

で、お客様の**ココロ**と**記憶**に積極的にアプローチしてはいかがでしょうか？

◆なんと言っても、新規客を獲得することよりも、既存客の**リピート率**と**頻度**を高めること、そして**お友達**をご紹介してもらうことが、お店の売り上げアップのカギ…ですよね？ v(^~*♪

●お客様にもスタッフにも**ストレス**と**手間**を感じさせない**超簡単システム**です！

◆全員に一齐に届けたい**ニュース配信**や、欲しい人(リクエストしてくれた人)だけに届けたい**日替わり情報**(ヤマビコメール)の登録は、スタッフの携帯からメール送信するだけでOKです。

お客様は30秒で楽々会員登録完了！

お客様は、テーブル上の案内やチラシのQRコードから空メールを送信するだけ。たったそれだけでメールアドレスがデータベースに自動登録されます。

登録してもらったお客様のアドレスは、個別の挨拶状の送信などにも再利用できます。



●リピートの**頻度**を上げたい！

▽新メニューを知ってもらいたい！

◎お友達を連れてきてもらいたい！

①すべてこのツールで解決！

★携帯メール配信は「手軽」というメリットがある一方で、すぐに**アドレスが変わる**という**危うさ**もあります。平均3ヶ月程度でアドレスが他人のものになると言われています。しかし、アドレス帳にこちらのアドレスを登録してもらえれば、お客様とのご縁が切れることはありません！

1. 一齐お知らせニュースレター

「新メニュー登場！」、「新鮮なネタ入荷しました！」など、お客様の誰にとってもメリットのある内容は、「ニュースレター」として一齐に配信。「行ってみようか」と思わせるメッセージと、お得なクーポンとセットで配信して、お客様の来店ペースをコントロールしましょう！d(^~*♪ ただしメールを送りすぎると解除の憂き目に…。リピーターさんの来店ペースを探りながら、ほどほどのペースを探りましょう。

2. 欲しい時だけヤマビコメール

逆に、お客さんから「情報ちょーだい」と言ってもらう仕掛けが**ヤマビコメール**。来店したのに満席・臨時休業…◎そんな時はその場で「**お詫びクーポン**」をゲットしてもらってください！「今日のランチ&クーポン」なんていう日替わりお得情報を用意すれば「**アドレス帳にうちの** ☑**アドレスを登録**してね♪」と誘うことも可能ですよね。←重要★

★2011年1月システム運用スタート！！ただ今ご予約キャンペーン中！

ご挨拶が最後になってしまいました。こんにちは。パソコン教室わかとできるの桃原と申します。これまで小さな会社や商店向けのホームページなどを作るお手伝いをしてまいりましたが、もっとお客さんを呼び込む力のあるツールが作れないか？という相談を受けて、このシステムを作りました。

ご予約承り中！

パソコン教室 わかとできる沖縄プラザハウス校 [こちらでアドレス&電話番号ゲット！](#)

沖縄市久保田 3-1-11-3F プラザハウス パートナーサイト <http://wm.small-biz.jp/>

教室 <http://www.wakarutodekiru-okinawa.com>

電話：098-983-8989 FAX：098-989-5909 /



お客様を **リピーター** に変身させる魔法ってない？



そんな店主のみなさんからの切実な声をいただいておりますが

本当に欲しかったサービスが、やっとできました！

こんにちは。パソコン教室「わかるとできる」の桃原勉です。

沖縄で商売をがんばってやっている仲間達に、ITでお手伝いをしようと、メニューや案内状の作成、あるいはホームページの製作をお手伝いさせていただいてきました。

しかし、ホームページを作ってもあんまり見てくれる人がいなかったり、仕事が忙しくて新しい情報を掲載できなったりして、今ひとつ商売繁盛の決定打になりきれない場合も多かったんです。特にレストランや理美容室のような、**お客様がわざわざホームページを見るのが少なかったり、ライバルが多かったりする業種では・・・。**

- ☺ **もっと手軽にお客様にアピールするシステムが欲しい。**
- ☺ **コストのあまりかからない集客のシステムが欲しい。**
- ☺ **日々変わる最新の情報をお届けしたい。**
- ☺ **優良顧客には、特別なサービスを提供したい。**

そんな声をたくさんお聴きしました。

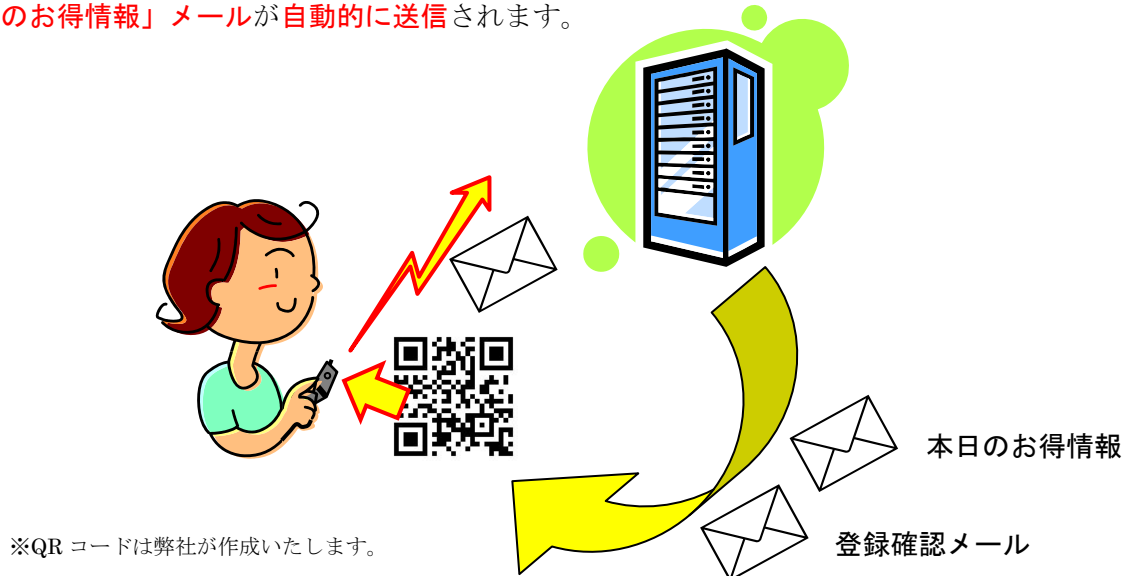
そこで、パソコン教室の運営者として、ITのプロとして何かお役に立てないかと思って、システム作りをしたいと思って試行錯誤、東奔西走してまいりました。(^-^)

そして、ようやく納得のいくシステムができましたので、みなさんにさっそくご案内させていただきます！ぜひ、このシステムを導入して、これまで**失っていたチャンスを取り戻し、お客様をリピーターに変身させ、さらにお客様の来店をコントロール**して、思い通りの**商売繁盛**を目指しましょう！

平成23年1月吉日 桃原 勤

■お客様をリピーターに変身させるウェルカムメール・やまびこメールの概要■

- ①**お客様**は、来店したときにテーブルやカウンターにおいてある案内に掲載してある**QRコード**を使って、**おいでよメール会員登録センター**（お店毎にIDが割り当てられます）に**空メール**を送信します。
- ②登録が正常に完了すると、お客様の携帯電話に、おいでよメール会員登録センターから、**登録確認メール**と、**「本日のお得情報」メール**が**自動的に送信**されます。

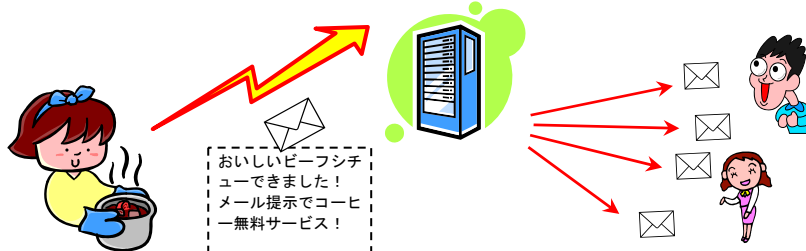


- ③**店主であるあなた**は、次の2種類のお得情報を配信することができます。しかも、いずれも**携帯電話からのメール送信だけでメッセージが配信・登録**できます。また、**画像も3枚配信可能**です。

※画像は本文中ではなく、お客さんがダウンロードして見てもらうことになります。

A.登録者全員に配信されるメールマガジン（ニューズレター）

…「卒業おめでとう！入店時にこのメールを見せれば、〇〇を無料進呈！」などのような、お客さんに**今日はぜひ来て欲しい！**というメッセージを届けることができます。キャンペーンをする時、めったに入らない商品が入った時などに有効です。



B.お得情報を知りたい人だけが受信できるヤマビコメール「本日のお得情報」

…あまり頻繁にメールを一斉配信しては、うざがられ登録解除されてしまう危険性があります。そこで、**お客さんがお得な情報を欲しいと思ったときだけ**に送信される**ヤマビコメール**が役に立ちます。お客さんは空メールを送信するだけで、「本日のお得情報」がヤマビコのように返ってきます。

お店が予約で一杯の時や、貸し切りなどで一般のお客さんにお帰りいただかなければならない時、「今日ご迷惑をおかけした分、次に〇割引します。こちらのQRコードから空メールを送信してクーポンをゲットしてください。」と、表の玄関や看板に貼っておきましょう！せっかくのお客さんを、ただ帰してしまうのではなく、次に確実につなぐわけです。

この他にも「本日のランチ情報」「本日の予約状況」などを配信することも可能です。

メッセージに「お友達を2人以上連れてきてくれたら、生ビールサービス」というような新規顧客開拓につながるようなお得情報を載せるようにすれば、**クチコミ発生ツール**としても活用できますよね！

①既存のお客さんをリピーターに変身させることができます♪

お客さんに「うちのお店」を選んでもらうためには、記憶に残してもらい、いつでも思い出せるようにしてもらうことがポイントになります。お客さんにとって、よほどあなたのお店がお気に入りにならない限り「どこで買っても、食べても、サービスを受けても同じ」であり、「たまたま目に付いたお店に入る」ということになってしまいます。

そこで、携帯電話のアドレス帳にお得情報を手に入れられるメールアドレスを登録してもらい「あ、そうだ。今日は何かお得な情報あるかな？」って思い出してもらいやすくするのです。

いい商品が入ったときには「メール会員様だけのお得情報！」として配信しましょう。お客さんの「あ、行ってみようかな」という気持ちを刺激することで、お客さんの来店をコントロールすることが可能になります。また、「つついどこに入れたか分からなくなる」ようなポイントカードではなく、携帯アドレスを元に、お店でポイントを管理すれば、お客さんは気軽にお得なサービスを受けられるようになります。

②新規客の発掘、紹介・クチコミの創出ができます♪

ちらしにQRコードを掲載しておいて、お得なクーポンを手に入れてもらいましょう！最初は多少の損を覚悟でお客さんに「ぜひ行こう」と思ってもらうことがポイントです。損して得取れ、ですね。(^-^)

そして、QRコード入りの名刺を配ってお友達に登録してもらったり、「お友達〇人以上と来てくれたら…」というような紹介割引制度を導入したりして、紹介やクチコミのきっかけ作りをしましょう。クチコミはツールがあると広まりやすいものです！

③簡単手間いらず！携帯電話からメールを送信するだけでOK♪

メールマガジン・ニューズレターの配信も、本日のお得情報も、携帯電話からメールで送信するだけのお手軽さ。事前に登録していただく3つまでの携帯電話からなら、いつでも配信・登録可能です。

④画像付きで販促効果を高められます♪

メールマガジン・ニューズレターの配信も、本日のお得情報も、携帯電話からメールで送信するだけのお手軽さ。事前に登録していただく3つまでの携帯電話からなら、いつでも配信・登録可能です。

⑤登録者数、解除者数、メール配信数などを確認できます♪

広告、チラシでは、いったい効果があったのか、なかったのか分からない・・・ということはよくあること。しかし、このシステムなら毎月の登録者数などが確認できます。これも携帯電話からのメールでデータを手に入れることができます。数字をチェックして効果を見ながら、文面を工夫したり、キャンペーンをしたり、いろいろ手を打つことができます。

商売繁盛の基本は、しっかりと効果を検証して、どんどん効果の上がるものに進化させることです！

⑥超ローコスト♪

これだけの効果があって、利用料はなんと！**年間31,500円**のみ！（会員数300名まで）

居酒屋編

雨の中お仕事お疲れさ
まです。本日7時まで
にご入店のあなたへ、
ビール1杯100円でサ
ービス致します。気を
付けてお越し下さい。



レストラン編

そろそろお昼ですが
本日の昼食は決まり
ましたか？それでは
本日のスペシャルラ
ンチをお届けします
あと一息！頑張って
下さい。



自動車販売関連編

昨日家内の車がパンク
してしまい、雨の中
での交換でえらい目に
会いました。と言う事
で本日は新品タイヤ販
売を実施いたします。先
着10名様に全品30%
OFFで提供！今すぐ
お電話でご予約
098-929-3740
早いもの勝ちで～す



理美容室編

乾燥のシーズン！髪
のお手入れも大変！！
そろそろパーマをお考
えのあなたに、今週は
乾燥から髪を守る”コ
ーティングパック”を
プレゼント♪入店した
際にスタッフに伝えて
くださいね。31日ぐ
りですので、お早めに



マンガ喫茶編

新刊入荷しました！
コミック博多っ子純情
第2巻
モーニング今週発売
NO7
課長 島耕作 第5巻
ジバング 第8巻
OL進化論 第12巻
今日のランチ
和風ハンバーグ



※実際には、画像はアドレスのみが配信され、利用者は画像をダウンロードして確認することになります。また、送信できる画像サイズは固定されています。