

12月油外ギネスの仕込み(中)

るとさらに効果的。電話連絡で客さまの希望の曜日・時間で予約提案をしてみる。「12月10日の土曜日。午前10時ご予約ということでいかがでしょう」と予約を促そう。

コーティングなら昨年11月、12

月、今年9月以前にピュアをや

っているという、お客さまのお

得・利便性を伝えよう。喜んで

方、今年9月以前にピュアをや

ってもらえることが多いはずだ。

日時が決められない人には

ってきた方など。

「もしいらっしゃるとすれば、

何曜日が来店しやすいですか」

中にTELFオローで連絡して

と、来店可能性の高い曜日を聞

き、その曜日の午前・午後なら

いる。対象者にLINE・ハガ

キなどを送った後、電話連絡す

どちらが来やすいかを聞き、お

割引は「予約の方のみ」がポ

するのが得策だ。一番買ってく

イントで、予約しない人は通常

れそうな人とは、過去にコーテ

ィングを買ってくれた方で、こ

「決めたことをやりきる」ポイ

うした方々に連絡するのが最初

料金とする。また12月のコーテ

ィングを獲得するならば、一番

の行動となる。例えばキーパー

キなどを送った後、電話連絡す

どちらが来やすいかを聞き、お

対象客リストアップ

3ルートで予約獲得

パス社長
スキル
谷口竜司

割引は「予約の方のみ」がポ
するのが得策だ。一番買ってく
イントで、予約しない人は通常
れそうな人とは、過去にコーテ
ィングを買ってくれた方で、こ
中にTELFオローで連絡して
と、来店可能性の高い曜日を聞
き、その曜日の午前・午後なら
ントを紹介する。

いる。対象者にLINE・ハガ
キなどを送った後、電話連絡す

どちらが来やすいかを聞き、お

「決めたことをやりきる」ポイ