

新規客・リピーター数・客単価がアップする

## メールマガジン導入について



## ◆まえがき

私が代官山や横浜で婦人服のセレクトショップを運営していた場所は人通りが少なく、毎日の売り上げを作るのに必死でした。

「もっと人通りの多いところでお店をやりたい」と考えていましたが、資金もかかるし、お店を勝手に移動することもできず、何とかほかに集客ができないかと解決策が見つからないまま悩んでいました。

もし、過去に戻ることができるのであれば、あの時の私に 絶対 に教えたのが今回ご提案しているメールマガジンの導入です。

「自分でお店をやっていた時にこのことを知っていたら違う未来があったかもしれない・・・」  
こう考え、メールマガジン導入をご提案させていただきたいと思います。

## 背景・データ（歯科医・業界データ）

- ▼歯科医院の数はコンビニ（約5万5千）より多い約6万9千。
- ▼2017年度の歯科医院の倒産数は20件台に乗り23年ぶりの増加。
- ▼厚生労働省によると、12歳児の虫歯の数は、1989年に平均4.3本、15年は同0.9本と減少。
- ▼保険診療だけにしがみついていると、赤字経営にならざるを得ない。
- ▼歯科医院の患者で自由診療を受けているのは約1割で、丁寧に説明すれば、自由診療を受ける人も増え3割ほどに。
- ▼口腔ケアなど住民のかかりつけ医としての機能がより問われ、機能を果たせる医院とそうでない医院とが選別され、生き残り競争はさらに激しくなる。



## メールマガジン導入の目的

新規客の増加 リピーターの増加 客単価の増加

これらに成功し、  
御社に**地域一番店**になっていただくことです。



# メールマガジン導入のコンセプト

## ✓ 新規客の増加について

- 御社のウェブサイトに訪れた方へニーズの合ったレポートをプレゼント。
- レポートのダウンロードでメールアドレスを取得。
- メールの配信で信頼関係を構築し安心して来店いただく。

### 新規客獲得の流れ



御社のウェブサイトに訪れた方へニーズの合ったレポートをプレゼント。



レポートのダウンロードでメールアドレスを取得。



メールの配信で信頼関係を構築



安心して来店いただく。

## 怪しいと思われないのか・・・？

▶ 訪問者様に役立つレポートプレゼントなのであれば、**不信と思う方が変**ではないでしょうか？

怪しいと思われない・・・？

## 新規客を獲得する新しいルートの開拓

訪問者はどのサービスが(店舗)が自分に合うのかを判断しにウェブサイトに訪れている。

▶ **しっかりと判断基準を示すのが親切なサービス**ではないでしょうか？



レポートを差し上げて頂いたメルアドに情報を送り、接触することで訪問者は**来店する前からあなたのサービスをよく知っている**状態になる。

ウェブサイトに訪れてくれたお客様がどう行動すればよいのかわからない。

反応の取れない  
テレビコマーシャルを  
流しているのと同じ

訪問者になにかの  
働きかけがなければ  
機会ロスになる

ユーザー目線で  
考えると不親切

洋服を買いに行っても接客されないのと同じではないでしょうか？

## ✓ リピーターの増加について

リピーターを増加させるためには……

メールマガジンを  
導入すること  
によってできること  
・  
それによる  
メリット

### ●決めの細かいアフターフォロー

来店されサービス得お受けたお客様に使用感などを伺ったり、アフターフォローやメンテナンスのやり方などをアドバイスできる。

### ●何度も接触ができ、お客様の記憶にのこり共感を得られる

伝えたいメッセージを正しく伝える文章をマスターすることで、メールを読んだお客様が共感し信頼関係で結ばれた濃いリピーター・ファンを作ることができる。

### ●自店のファンが作れる

口コミで拡散する。

➤➤ メールマガジンを使えば…

コストや手間のかかるダイレクトメール  
を送るのと同じように  
**伝えたいことを何度でも好きなだけ**  
送ることができる。

## ✓ 客単価の増加

低価格の商品であれば「こちらもおすすめです」などと簡単なセールストークで商品やサービスを告知できるが、説明が必要なサービスであれば毎回スタッフがセールスするとなると教育に時間が必要になる。

正しい文章をマスターすれば、販売したい商品や  
サービス・キャンペーンも告知できる

セールストークはすべてメールに任せられる。

➤➤ 今月はこの商品を告知していこう、来月はあのサービスを。とメールでセールス  
ができるので長期的な戦略が立てられる。

PDCA を回していくことで  
反応率から売り上げの見込みが立てられる。

## メールマガジン導入までの流れ実施案



1. メールスタンドと契約  
(無料～月額 3000 円程度のコスト)
2. 現在お持ちのウェブサイトにもメールマガジンの登録フォームを設置
3. ウェブサイトへ訪れた新規客のメールアドレス取得
4. 既存客のメルアド取得と配信許可をいただく
5. メールマガジンの配信

## 料金プラン

メールマガジン配信と 6 か月間のメールや Skype でのサポートの料金 25 万円

## あしがき

今回ご提案させていただいているメールマガジン導入は 1 つの駅で 1 業種 1 件だけ。と考えております。その理由は御社に「地域一番店になってほしい」という強い思いがあるからです。