拝啓

時下ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。

この度は突然のご連絡、大変失礼いたします。

毎日店舗の営業をする中で〇〇様はこうしたお悩みはございませんか？

▼新規客を増やしたい

▼リピート客を増やし売り上げを安定させたい

▼組織をより強固にしたい

▼時代の変化に強い企業にした

▼収益をさらにアップさせたい

また、こうした問題が解決できたらいいと思いませんか？

▲毎月新規客がドンドン増える

▲来店されたお客様が確実にリピーターになってくれる

▲客単価がアップする

いかがでしょうか。

〇〇様もこう思われませんか？

さて、弊社はウェブ媒体を使い

企業様の集客のお手伝いや顧客様へのアフターフォローを専門にしている会社でございます。

ウェブ媒体を利用しました弊社の主な業務内容といたしまして

・ウェブサイトの構築

・お持ちのウェブサイトへの訪問者数アップ

・新規客様を顧客様にする導線作り

・リピーター様へのアフターフォロー

・客単価のアップ

・開催されるイベントなどの告知

・お客様へお知らせしたい新しいサービスの告知

などを10年間、自分の店舗を運営してきた実務経験から、企業様の業績アップのお手伝いさせていただいております。

具体的に行う施策の効果としましては

1. ウェブサイトを使い提供するサービスに興味のあるお客様を来店まで促す。
2. 一度サービスを利用したお客様の店舗に対するロイヤリティを高めていく。

知名度の高い集客媒体に高額の広告費を支払い来店を促しても、クーポン目的であったり、割引が目的なのでリピート客になつてくれるのは1～2割と値段が判断基準で、予約のドタキャンも多くあまり効果を感じない。

来てほしく無いお客様が増えている。

でも、辞る勇気は持てない。

といった声はよくお聞きする話です。

なにをするのか？

▲新規客の増加

▲リピート率の向上

▲客単価アップ

▲御社のサービスを一度ご利用された方へのアフターフォロー

といった施策をメインにウェブサイトからリアル店舗への流れをつっくり売り上げアップを計画していきます。。

実際の例といたしましては

◎顧客リストから優良顧客だけ抽出し20通のメール配信で11名が購入され120万円の売り上げ

◎30通のメールを配信し48％の反応があり売上が前年比110％超え

◎100万円以上する商品を販売する店舗にメールマガジンを導入後、お問い合わせ多数。

こちらの例は物販の企業様のものですが

独自の技術や自社サービスを販売・ご提供されている企業様にも当てはまる施策になっております。

ご興味がございましたら、「資料請求」とご記入していただき、ぜひこちらまでご返信ください。

↓

お問い合わせURL

【10年で90％以上の会社がつぶれる？】

世間では10年で90％以上の会社がつぶれる？

などといわれることがよくあります。

私も先輩のオーナー様からこのようなことを言われたことがありました。

そして時代の変化はより激しいものとなり、以下は2018年度の商工リサーチのデータですが

以下は商工リサーチより、引用いたしました。

↓

＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝

▼2018年の倒産企業で、業歴30年以上の老舗企業の構成比は

32.7％（前年比1.5ポイント上昇）と老舗企業の構成比がアップした。

▼一方、業歴10年未満の新興企業は同24.8％（同0.3ポイント上昇）だった。

▼2018年に倒産した8,235件では、業歴が判明したのは7,009件だった。

このうち、業歴30年以上の老舗企業は2,292件（構成比32.7％）だった。

▼構成比は前年より1.5ポイント上昇し、ここ15年間で最高を記録した。

▼業歴10年未満の新興企業の倒産は1,745件（構成比24.8％）で

前年より0.3ポイント上昇した。

▼国や自治体が積極的に創業支援を促しているが

計画の甘い経営も指摘されており、構成比は老舗同様にここ15年間で最高となった。

▼過去の成功体験から抜け出せず新たな取り組みに遅れたり

グローバル化や多様化するニーズのなかで新たな生産性向上への投資もできず、倒産に至るケースも多い。

▼これからは、30年以上にわたって繁栄を続ける企業は“ほとんどなくなる”

ということを覚悟する必要があるでしょう。

▼平均寿命でいえば、20年は確実に切ると思います。

▼つまり、これからは一つの企業に勤め上げ

定年を迎えるというキャリアプランは成立しなくなると考えたほうがいいでしょう。

▼これからの企業は従来の業務に縛られず

常に時代のニーズに合ったビジネスモデルを模索していく必要があります。

▼個人も同様に、広い視野を持ちビジネスプランを立てられること

大局的な判断ができること、すなわち『洞察力』を磨いていかなければならないのではないでしょうか？

＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝

↑

引用はここまでです。

商工リサーチの発表ですがいかが感じられましたでしょうか？

〇〇様は

世の中を見渡すと、このような時代の変化をご自身の肌感覚で感じていらっしゃると思います。

私もこのような発表に対し常に新しいチャレンジを続け

新しい施策を施していく覚悟をしなければならないと考えております。

また、弊社がお手伝いさえていただく企業様には

・長く安定した収益を出し売り上げを上げてほしい。

・たくさんのお客様からありがとう！といわれるサービスの次元をさらに上げてほしい。

・一緒に働くスタッフの意識レベルをオーナー目線まで引き上げてほしい。

・今あるビジネスモデルをより強固の物にしてほしい。

と真剣に考えております。

〇〇様は毎日の暮らしの中でこのようなことを願っていませんか？

↓

◎退屈で個性のない自分にはなりたくない

◎家族にやさしい笑顔で接し、収益を上げて喜んでもらいたい

◎願望を夢で終わらせたくない

◎強みを大切にして自分らしいさらなる成功をつかみたい

◎知的好奇心を常に持っておきたい

◎自分が本当に興奮するテーマを知りたい

◎周りの人間すべてがあなたのために動く理想の状況を作りたい

いかがでしょうか？

ご説明会にご興味のあるオーナー様は

今すぐこちらから「資料請求」とご記入していただき、ぜひこちらまでご返信ください。

↓

お問い合わせURL

遅くなりましたが自己紹介をさせていただきます。

株式会社STORYSVILLE

平成19年8月創立

資本金1000万円

東京都渋谷区代官山町17-6

代表取締役　森田英明

1974年生まれ

茨城県出身

川崎市川崎区～多摩区に20年の神奈川県在住です。

12歳から音楽に目覚め

18歳から25歳まで大阪で独学の音楽の修行

その後7年婦人服の会社に勤務し32歳で独立

渋谷区・横浜市でレディースのセレクトショップを運営

2015年にブログとの出会いをきっかけに

今では店舗を手放し企業様の業績アップをお手伝いさせていただいております。

また、今後は「個人が情報を発信し仕事ができる時代が来る」と考え

個人に対してもコンサルティングをスタートしております。

初めてのご挨拶にもかかわらず最後までお読みいただきまして本当に感謝しております。

今後とも変わらぬご厚誼のほど　宜しくお願い申し上げます

株式会社 ストーリーズヴィル

森田英明