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。

今回は　御社の売り上げ増　に大きくかかわる

■新規客の増加

■リピーターの増加

■客単価の増加

の仕組みを構築するお手伝いをさせていただきたくご連絡させていただきました。

毎日店舗の運営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？

しかし、時代とともに営業されている地域にはお店も増え、今では新規客を獲得するために顧客にかける経費の6倍お金がかかる。と言われています。

▽知名度の高い集客媒体に高額の広告費を支払いお客様の来店を促しても、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ってくれるのは1～2割。

▽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。

▽来てほしく無いタイプのお客様も増えているが、少なからず効果があるため、広告の掲載を辞る勇気は持てない。

▽一度利用されたお客様が流出してしまい、いつの間にかほかのお店の顧客になっている。

▽何か手を講じたいが何から始めていいのかわからない。

といった声はよくお聞きする話です。

日々の営業でこのような不安を感じることはございませんか？

いかがでしょうか。

◎今回ご提案させていただいております施策でできることとしましては

■新規客へのアプローチはインターネット検索をし、御社のサービスを知った新規のお客様に有益な情報をプレゼントしメールアドレスを取得します。

↓

御社のメリット

・取得したアドレスに、1週間に1回程度ニーズに合った情報をメールで配信し信頼関係を構築します。

■一度でもサービスを利用された顧客様には定期的にメールを配信し信頼関係をさらに深め、おすすめや受けていただきたいサービスを告知します。

↓

御社のメリット

・従来のお客様が来店するまで　待ち　の営業スタイルから、こちらから来店を促す　攻め　の営業スタイルという、新しいスタイルのアプローチが可能になり、客単価アップへも貢献できます。

◎具体的に行う施策について

行う施策で実際に行っていただくことはA41～2枚程度の簡単なレポート1つ。

既存のブログやウェブサイトのメイルマガジンへご登録いただくフォームの設置。

週に1度程度の簡単なメールの配信。

だけでございます。

導入に関しては詳しいアドバイスやご希望で弊社が行いますのでお手を煩わることは最小限でございます。

■深い信頼関係で結ばれた顧客でいっぱいのハウスリストが出来上がる

■おすすめのサービスをいつでも好きな時に提案できる

■あと少し売り上げが欲しい時にいつでもメール配信できる

■新規客がしっかりと顧客になる

■計画性の高い経営戦略が立てられる

導入に関するアドバイスは直接・メール・Skypeを使い徹底サポートいたします。

もっと詳しくお知りになりたい方はこちらのメールアドレスに「資料請求」とご記入されてご返信ください。

↓

お問い合わせURL

▲今回ご提案の施策を導入された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10日間で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月に前年比110％超え

◎100万円以上する商品を販売する店舗に導入され、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。

今回のご提案に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、今すぐ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に同じ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、企業の寿命は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。

御社の売り上げ増に大きくかかわる

■新規客の増加

■リピーターの増加

■客単価の増加

を構築する　仕組み作り　に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、今すぐこちらまでご返信ください。

↓

お問い合わせURL

遅くなりましたが簡単な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歳で独立し渋谷区・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