

売上って、狙って作るものでしょ？



販促美人からの便り 特別ふろくファイルNo.36 2015年2月度 文責：まきやさねゆき

非売品

「こんな店、 2度と来ないっ! だって…」

ど、お客さまが決めた理由

知らないお店は、今日も**失客**し続けている…。



「不満があれば、お店のアンケートに書いてくれる」なんて
ウソだ! そんな優しいお客さまはめったにいないよ…。
ほとんどのお客さまは、何も言わずに来なくなるんだ…。

だから、第3者としてお客さまに本音を聞きました。



「どうして、 もう行かないのですか？」って。

施術店 31の失客理由 &失客防止チェックリスト31 〈ダイジェスト版〉

施術店の利用者**309人の生の本音コメント**を分析したら、**31個の失客理由**が見つかりました。これを直視して、活かすかどうか。それがこれから生き残れるかどうかの境目になるでしょう。