



売り込まなくても大丈夫！！それでも「予約で7ヶ月待ちに出来る方法は・・・」

おまかせください！！

2019年 第 6 号



いつもお読み頂きありがとうございます。
す。

「売込みなんてしなくても、予約で7
か月待ちのお店に変えられる秘密をこ
っそりお伝えしている」

上神谷 裕治（かみかべや ゆうじ）で
す。

しかし・・・あっという間に3月ではあり
ませんか？

それにしても本当に早いですよね・・・寒
い季節も終わり暖かくなって、年度の節
目でもあります。

あなたがもし「何か・・・お店のこと・・・
集客のこと・・・新しいことをはじめてみ
ようかな？」と
思ってるのでしたら・・・

お声をかけてくださいね・・・お待ちし
ています。

このニュースレターも6号目を迎えま
した。ぜひ、このニュースレターをき
かけにお知り合いになれたり、お話でき
たりしたらいいな・・・と思っています。

以前のニュースレターをもし無くして
読めない・・・方ははサイトにバックナ
ンバーをご用意していますので、このU
RLからどうぞ・・・ ↓ ↓ ↓

<http://kamenriderdaisuki.com/page-3939/>

■ 個人店の強味を活かして、リピータ ーを増やす意外と簡単な方法とは・・・

個人店の強味は「ひとりひとりのお客
様に目が届く」というところです。

これは大変な強味です。

お客様が何千人、何万人いる・・・と
いう規模では無いわけですからね。

「このお客様は前回、いつ来てくださ
った・・・」

「このお客様はいつも〇〇を好んで買って行かれる・・・」

「このお客様には、もしかしたら〇〇をおすすめしたら喜んでくれるかも・・・」

こういうことを把握するのに、基本になること・・・それは意外と簡単なことで・・・

名前を覚えて、名前と呼んで差し上げる

ということです。

**お客様は特別な扱いをされた
い！**

「お客様」ではなく「〇〇さん」と呼んで差し上げる・・・こうするとお客様は

「自分だけ見てくれている」という気持ちになることができます。

私にコンサルのご相談をされた美容師さんも

「自分の店宛で上神谷さんのニュースレターが届いた・・・私を見てくださっていると思って・・・」

と、言ってくださいました。

「じゅっはひとからげ」のチラシのポスティングではなく、

宛名が入った自分へのお手紙・・・そんな風に思ってくださいったとのことでした。

私もお住いの塗替えをおすすめしていて、お見積り打ち合わせから、実際の工事に進み・・・という過程の中で、お客様を「お名前で」呼ばさせていただきますが、

実は私も「店の屋号」や「塗装屋さん」と言われるよりも

「上神谷さん」と呼ばれたほうが、嬉しいです。ちなみにこれがかみかべやさんとよみます。難しいですね・・・。ですが、むずかしいからこそ、塗装屋さん！になってしまう・・・のはあるかもしれませんが・・・笑

でもだからこそ、嬉しかったりして・・・。やっぱり人と人のお付き合い・・・という気がして嬉しいのです。

大きな規模のお店になるにしたがって、購入される側は「お客さま」と大きな括りにされがちですよね。だから、あなたのお店にお客様が来た時、お名前と呼んで差し上げたら、それだけで気持ちよく買い物ができる、サービスが受けられるはずですよ。

あなたもお客さまをお一人お一人、お名前と呼ぶことができればとてもうれしいのではないのでしょうか。

まるで家に来ていただいた知り合いみたい・・・

「〇〇さん、来ていただいてありがとうございます！」と再来店がうれしくなるはずです。「お客様がまたきてくれた」というよりは、「〇〇さんがまた来てくれた」と思えるほうが嬉しいはずですね。

でも、ひとりのお客様が何回もリピートして、きていただける・・・って本当にすごいこと・・・そして、とてもうれしいことですよね。

なんか自分が認められている・・・というか、その方が買っていかれる商品がお役に立っているんだな・・・というか・・・そんな暖かな気持ちにさせてくれます。

私もおすまいの塗替えをおすすめしていて、再度の塗替えをお願いされるとやっぱりうれしいものです。

でも、私の場合、リピートは早くて10年後・・・だから、そう考えるとすこし寂しさもあります。

普通の商品、サービスでしたら週に2度とか、月に2、3度とか・・・同じお

客様にきていただけたら・・・いいと思いますね～！本当に・・・。

お名前が覚えられれば、いろいろと知ることができま す・・・。

お名前を覚えて、仲良くなることが出来ればご住所やメールアドレスなども教えてくださるチャンスも生まれます。

例えば・・・

・店にニュースレターの見本を置いておいて「ご住所をここに書いていただければ、このお役立ち情報を無料でお送りします！」とか・・・

・商品のサンプルなど使って「ご住所かメールアドレスを申し込み用紙に書いていただければ、こちらのサンプルを差し上げます・・・そうするとお店からのお買い得情報をお送りできます・・・」等の方法がとれます

そして、私が配布しているニュースレターのように、その〇〇さんにお役にたつ情報、お買い得情報などをお客様にお送りすることもできます。

私の発送しているものはどの方も書式は一緒、同じ内容のものがかいてあり

ますが、工事が終わったばかりの方には「工事の時はお世話になりました」とか、道でばったり会った・・なんていう方には「この前、思わぬところで出会いましたね！」などと付箋紙などでかいたりしています。その方にだけのメッセージです・・。

扱うサービスや商品によっては、そのお客さまにあった内容のものを送ってさし上げると

「あ、私のこと知っていてくださっている・・」となりますよね。

「この前、来店のときに『〇〇が美味しかった』と言ってくださいましたが、〇〇、また入ってきましたのでご案内しますね」

「この前、治療した〇〇のところはいかがですか？セルフケアはしていますか？もし、また調子悪くなったらすぐにきてくださいね」

「今度、〇〇という商品が入ってきます。△△さんが好きな□□に似ている商品ですので、一度ご来店になられてみてください！」

など、そのお客様の情報を、リピートにつなげることもできます。

私の商品のように「リピートが10年以上先の商品」でなければ、

あなたの扱う商品、サービスの購買サイクルがもっと短いものでしたら、こういった形でお客様との接点を多くしていけて、そのお客さまが求めているような商品やサービスをおすすめしてリピートしていただくようにもできるのです。

**そうすると、どういうことが起きてくるか？という
と・・・**

お客様がリピートをしてくれる・・またお店に足を運んでくれる・・また来ていただいている・・ってほんとうに嬉しい。

「〇〇さん、いつもありがとうございます！」って言えるって幸せじゃないですか？

こうなってくると、あなたがどうなってくるかということ・・

「お客さまと会えることが、接客が楽しくなってくる」んですね。

楽しそうに商売をしている・・

楽しそうに接客、おもてなしをしている・・・

楽しそうに商品のことを話している・・・

こういうときって、あなたはきっと心から、お客様に楽しく接しているはずですよ。だってそうですよね・・・待ち望んでいたお客さまがあなたの呼びかけによって、また来て下さっているわけですから・・・。

この「楽しそうに・・・」って人を惹きつけるのです。なぜかいうと、楽しそうにお客様に接している、仕事をしているあなたを、周りの人は

「この人、本当にこの仕事が好きなんだろうな・・・この商品が好きなんだろうな・・・」

と思うからです。これは「そういう良い物」なんだろうな・・・と。だから購入されやすくなるのですね。

購入する方も気持ちの良い買い物ができます。だから、また来たくなるんですね。

■ 編集後記

長女の受験が無事に終了しました。この1年、よく頑張ったと思います。

塾の先生にも言われたそうなのですが「逃げ出しちゃうかも・・・」と、親も正直思いました、実際にサボったりしたときもありましたので・・・そう思われても仕方ないな・・・と・・・。

でも、そのときが大変であればあるほど、それを乗り越えるために編み出した「力や知恵や」は、絶対に深く経験として残っていくはずなんです。私の高校受験は「手っ取り早く」という感じでした。あまり無理に上を目指すでもなくランクを下げての受験・・・だから「大変だった」という記憶がもう薄らいでしまっています・・・。

ですから「辛い時期を自分の力で乗り切った」長女は本当にすごい。私が経験しなかったことを経験したわけですから・・・。絶対にこれからの人生で役に立つ経験だと思うのです。

今回もお読みいただきありがとうございました。

発行者 上神谷裕治（かみかべや ゆうじ）

住所 府中市紅葉丘1-1-15

TEL、FAX 042-365-1402

または 090-1504-8833

ホームページ

<http://kamenriderdaisuki.com/page-1299/>

(こちらのURLからお問い合わせをどうぞ)

