

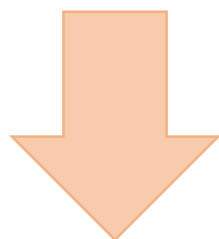
高コストで集客した新規顧客の多くは 実は1回限りしか来店しません。

※新規集客のコストは既存顧客の集客コストの約5倍かかると言われています



お客様が再来店してもらえない一番の理由は、お店の存在を忘れて、再度行くきっかけも失うことがほとんどです。

リピーター対策＝お店からお客様にアプローチ をすると



再来店率が約**20%**UP!

※新規客100人なら再来店してくれる確率は10人⇒30人

●店舗の売上をアップするための二つの方法

①来店顧客数を増やす

■新規顧客を増やす

⇒再来店を促し顧客化する
(再来店率をあげる)

■顧客の来店頻度をあげる

②顧客単価をあげる

例 飲食店の場合

- ・オーダー注文回数を増やす
 - ・1回当たりのオーダー数を増やす
 - ・1料理の単価を上げる
- etc



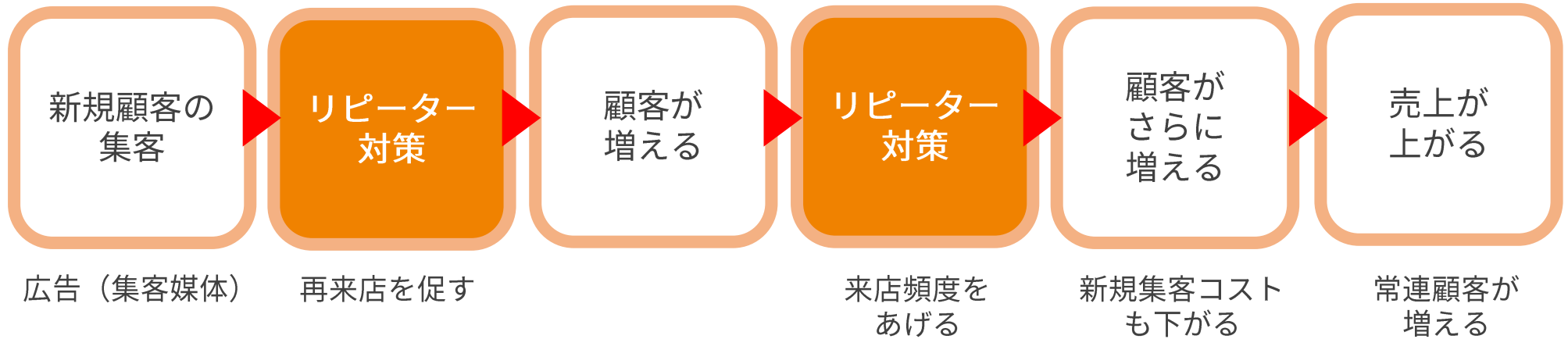
mosta

は顧客の**再来店率**と**来店頻度**をあげる事が可能！



リピーター対策でお店の顧客が増える！

●売上アップの理想のスパイラル



<店舗の理想の顧客割合>

