

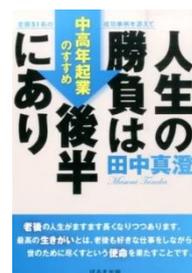
仕事と論語と蕎麦打ちが大好きな月本康寅がお届けする

# たんぽぽ通信

◆集客・営業・広告・販促・マーケに役立つビジネスコラム 2024年6月2週号

■集客・営業・広告・販促に役立つ心理マーケティング

## ■『売上アップの鍵！顧客創造と維持の絶対法則』



「良い顧客を増やし続けることは、あらゆるビジネスの常識です。  
そのために事業主は顧客の創造と維持に最も力を  
注がねばなりません。」  
(「人生の勝負は後半にあり」田中真澄著)

ビジネスにおいて重要なのは、**顧客の創造と維持の二つの方向を同時に考える**ことです。  
新しい顧客を作り出す仕組み、そして既存の顧客をフォローする仕組みの両方が必要です。

例えば、サイトやブログの SEO 対策は新しい顧客を創造するための戦術です。  
和菓子屋を経営している場合、ネット検索であなたのブログがヒットし、  
新規顧客があなたのお店を知ることができます。これは顧客創造の仕組みです。

一方、顧客維持のためには、既存の顧客に対して定期的にフォローアップする仕組みが必要です。  
例えば、年に四回「季節の和菓子」を紹介する DM を送ること等です。

DM には感謝の手紙や季節ごとのおすすめ和菓子を紹介するチラシ、申し込み用紙を封入します。  
この DM を受け取ったお客様からの注文があると、顧客維持の仕組みとして機能します。

**【顧客の創造】と【顧客の維持】の仕組み化は全く異なる方法論**です。どちらも重要であり、両方を上手く仕組み化することで商売は成功します。経営者は常に新しい顧客を創造する仕組みと、その顧客を維持する仕組みを構築する必要があります。

●本記事は契約のうえ、ビジネス心理学講師・酒井とし夫さんが寄稿しています。



私の約束

リフォームの提案は、お任せください！  
知識と智恵と豊富な経験で、必ずあなたの悩みを  
ズバリ 解決します。

月本建設（株）代表取締役 月本康寅

電話/086-275-0676

FAX/086-275-5267

ホームページ⇒



4つの資格のプロ  
だから安心です！

1級建築士  
1級建築施工管理技士  
1級土木施工管理技士  
宅地建物取引士

「頼んで良かった」(v^v)と言われる会社です！