

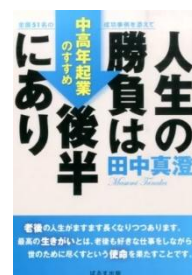
仕事と論語と蕎麦打ちが大好きな月本康寅がお届けする

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 2026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。和菓子屋を営んでいる場合、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！