

売上アップができる
会員証のつくりかた
教えちゃいますね。



1つ目のポイントだよ。
「会員証」は、リピーター様の売上を上げるためのもの(道具)なんだよ。
お店に来てくれたお客様を大切にしたいなら、「会員証」は必須アイテムだよ。

新規のお客様？
今いる
お客様？



お客様を増やしたい、売上を増やしたい、
そんなとき、すぐに思いつくのが、新しいお客様を増やすこと。
でもね。今、いるお客さんを大切にしたい方が、費用も少なく済んで、
しかもムダがないって、知ってた？

会員証を作ることは、直接つながれる(連絡できる)お客様を増やすこと、
そして、リピーター様の売上を上げるためのものなんだよ。知ってた？

残念だけど、直接つながれるお客様をもっているお店って、多くないのよ。
だから、新規のお客様を集めることで、頑張るしかないわ。

それと、会員証はね。作っただけでは、ダメなんだよ。

大事なのは、「お客様への働きかけ(プロモーション)」なんだよ。

せっかく、会員証を作っても、お客様への働きかけがないなんて、もったいないですよ。
お客様とふれあう機会(コンタクト)の回数が増えるごとに、売上が上がってくるんだよ。

それと、事前の準備もわすれないでね。
「お客様への告知をしっかりとすること」と同様に、「スタッフの理解」も大切なんだよ。
お客様だけでなく、スタッフにも関心をもってもらうことが「売上アップ」のカギだって、聞いているわ。

2つめのポイントだよ。
「あなたのお店の良さ、魅力をお客様に伝える」のが、
「会員証」のミッション(使命)なんだよ。

ID CARD LAB
IDカードラボ

ミッション？
MISSION?
使命？



わたしは、知らなかったんだけどね。みんなは、知ってた？

オーナーさんのミッション、使命はね。
「お店の良さ」、「魅力」をお客様に伝えること、なんだって。

言われてみて、納得ね。

同じようなお店がたくさんある中で、お店の良さが伝わらないと、

「また、行こう」って、思わないよね。

だから、会員証にもね。
お店の魅力が何なのか、書いておくことが大切なんだって。

わかった？

書いてあれば、お友達に話すとき、お店のことを伝えやすいよね。

「ほかのお店との違い、ご自分のお店だけの良さ」を。
きちんと、お客さんに伝えられたらいいですよ。

何も書いてないと、自分の印象だけをヒトに伝えることになるわね。

せっかく、お店のアピールができる、「会員証」なのに、活用してないお店が多いんだよ。
もったいないよね。「会員証」は、オーナー様の仕事を、代わりにしてくれているんだよ。

3つ目のポイントだよ。 「会員証をつくる」ことは、「ファンクラブをつくること」と同じなんだよ。



「嵐」や「AKB」、アイドルには、必ず、ファンクラブがあるよね。

「会員証」をつくることは、
「あなたのお店のファンクラブ」をつくることなんだよ。

会員証を作っても、お客様と何も連絡をしたことがないお店があるみたいだけど、信じられないわ。

だって、あなたのお店に関心があるって、ことで会員になったんだよ。せめて、「会員になっていただいて、ありがとう」って、お礼メールか、ハガキは、出さなきゃね。

うちは、「ポイント割引」をやっているから……。というのは、大きな勘違いだよ。

「ポイント割引」だけで、お客様を満足させられるのは、大きなお店で、すぐに、「ポイントが貯まるお店」だけなんだよ。

専門店さんやサロンさんなどのお店だと、ポイントも貯まりにくいので、「ポイント割引」だけでは、魅力がないの。

「会員証をつくっただけで、売上が上がる」と思っているなら、これも、間違っているよ。

お客様とのいい関係づくりに、一生懸命、汗をかいたヒトが、売上を伸ばしているんだよ。

アイドルのファンクラブだって、会報をだしたり、握手会やイベントなどで、お客様とふれあう機会を作っているんだよ。

誰でも、日ごろからふれあいがあったり、関わりがあるお店に、親しみを感じるでしょ。

絶対、絶対、おすすめなのは、「ありがとうメール」だよ。

もちろん、「ありがとうハガキ」なら、もっと、いいわ。

それと、「メールニュース」。ときどきに、お店の近況などを、お伝えしたいわね。

だって、あなたのお店のファンの方ですもの。

お客様とふれあうことで、より、身近に感じてもらえるでしょ。

そんな機会をつくってくれるのが、「会員証」なんだよ。

「会員証」を作ったら、「ありがとうハガキ」も一緒に作っておくといいかもね。

4つめのポイントだよ。 「お客様ごとの売上が自動的に集計できる」と便利だよ！



お客様ごとの売上が管理できると、

- しばらくご来店のないヒト、
- 一回だけで、ご来店のないヒト、
- いつもご利用いただいているご常連さんがわかりますよね。

カードを作ることだけに、目をむけがちだけど、

会員証を使って、売上をすれば、お客様ごとの売上が自動的に、集計できるしくみがあると、便利よね。

あなたのお店のこと、大切に思ってくださいお客様を教えてください。あなたのお店のファンの方、30人の名前を挙げるができますか？

意外かもしれませんが、ご自分のお店のお客さんのこと、わかっていないお店が多いんですよ。

「お客様に寄り添っていきたい。」

「お一人ひとりのお客様を大切にしたい。」とお考えなら、「お客様ごとの売上管理」をおすすめします。