

フォローチェックシート

	項目	内 容			備 考
1	目的	初めて来店した顧客を3回来店させること			
		3回、来店した顧客を10回来店させること			
		10回、来店した顧客を継続的に来店させること			
2	アプローチ	1回目	購入日又は1週間小計	ありがとうハガキ	決して、売り込まない
		2回目	2週間後	気持ちばかりのプレゼント	
		3回目	3週間後	お客様の声＋ニュースレター	
3	ポイント	グッドイメージ	フォント（字体）・行間・イラスト・写真・その他（ ）		細かいところまで気を配ること
			手書きのメッセージ・手書きの担当者名		
			紙（ハガキ・封筒・用紙）の材質・色・形・大きさ		
4	お客様の声	収集タイミング	購入直後・購入（ ）日後		仕組みとして運営すること
		収集方法	店内 ・ 自宅 ・ その他（ ）		
		お客様写真	あり ・ なし ・ 送付依頼 ・ その他（ ）		
		活用方法	店内掲示・トイレ掲示・スタッフルーム掲示		
			ニュースレター掲載・ホームページ掲載		
管理者氏名	広告掲載（ ）				
5	スケジュール	セール・キャンペーン・プレゼント・イベント・（ ）			原則、毎月の企画がある
6	紹介アプローチ	紹介対象	氏名（連絡先）のみ・来店のみ・購買見込み・（ ）		決して、忘れないこと
		タイミング	購入直後・購入（ ）日後・ニュースレター発送 月後		
			その他（ ）		
		方法	ハガキ・DM・メール（PC・携帯）・チラシ・その他（ ）		
特典	（ ）				
7	コミュニティ継続	媒体	ニュースレター・メールレター（PC・携帯）・ホームページ		顧客を育成する
			その他（ ）		
		ニュース（New）	商品・スタッフ・店舗環境・新人顧客紹介・古参顧客紹介		
その他（ ）					