

理想の経営

- 目標売上
- お店のコンセプト
 - ターゲット客の悩み
 - 購入するとどうなるのか?
- 商品コンセプト
 - お客様の悩み
 - どんな変化があるか?

各種分析

- 売上分析
 - 商品別売上
 - 上位売上の商品分析
 - 顧客別売上
 - 上位商品の購入者分析
- 損益計算書
 - 昨年実績
 - 目標
 - 実績
- 顧客分析
 - 悩み属性
 - 悩み1位
 - 悩み2位
 - 悩み3位
 - 職業属性
 - 顧客管理表
 - 世代性別
 - 顧客管理表
 - 顧客カルテ
 - 来店時の会話の記録
 - 顧客別来店サイクル
- 自己分析
 - 人格
 - 人気者タイプ
 - 循環
 - 世話やきタイプ
 - 粘着
 - マイペースタイプ
 - 自閉
 - ビリビリたいふ
 - 不安
 - 感情
 - いきなりタイプ
 - 新寄
 - キッチリタイプ
 - 執着
- 広告費用対効果

お客様の声

- 購入前の悩み
 - なぜその悩みを抱えているのか?
 - その悩みを解決してどうなりたいのか?
- 購入の決め手
 - よし!買おうと思った一番の理由
- 購入後の変化
 - 悩みがどのように変わったのか?
 - 悩み解決によってどんな良いことがあったのか?
- 購入前の不安
 - 購入前に分かりにくかったこと
 - 購入を躊躇した理由
- 第一印象
 - どんな良い印象をもったか?
 - どんな悪い印象をもったか?

SNSで拡散

- ブログ
- youtube
- facebook
- twitter

リピート集客

- お礼状
 - 初来店用
 - リピータ用
- ニュースレター
 - 属性別
 - 一般客用
- メルマガ
- 商品別説明書
 - こんな時はすぐにきて下さい!
 - 通うメリット
- 改善報告書
- 経過報告書
- ポイントカード
- メンバーズカード
- イベント

やるべきこと

改善

- 伝え方
 - HP
 - 名刺
 - ブログ
 - チラシ
- 接客
 - 松竹梅の法則
 - 値上げ準備
 - まとめ買い
 - 新商品
 - 優良顧客に特別商品
- 単価アップ
- 戦略

目標計画・行動計画

- 年間販促計画
 - 月間販促計画
 - 1日行動計画
 - 新聞
 - ポスティング
 - 読者
 - 検索
 - 年間スケジュール
 - 季節メニュー
 - イベント
 - 新商品
 - 項目別目標設定
 - リピート率目標
 - 売上目標
 - 総来客数目標
- 行動目標

新規集客

- ブログ
 - 検索
 - 読者登録
 - イベント
 - カスタマイズ
 - 主要記事
 - キーワード
 - 交流
 - 交流
- ホームページ
 - 自分で作る
 - 業者に依頼
- チラシ
 - ポスティング
 - 新聞折り込み
 - 紹介用
 - お店においてもらう
 - 自分で原稿を作る
 - キャッチコピー
 - リード文
 - 不安回避
 - 実績
 - 行動喚起
- 制作会社/印刷会社
- 広告
 - 媒体別費用対効果
- 看板
 - タイムサービス
 - セットメニュー
 - 限定商品
 - 新商品
- 名刺
- パンフレット
 - 各メニューの特徴
 - 対象者の悩み
- 紹介客
 - 何が得意な人か?
 - 誰が対象のビジネスか?
 - 名刺
 - ショップカード
 - チラシ
 - パンフレット
 - 紹介カード