

理美容トピックス

税理士法人 長谷川会計

〒733-0822 広島市西区庚午中 2-11-1

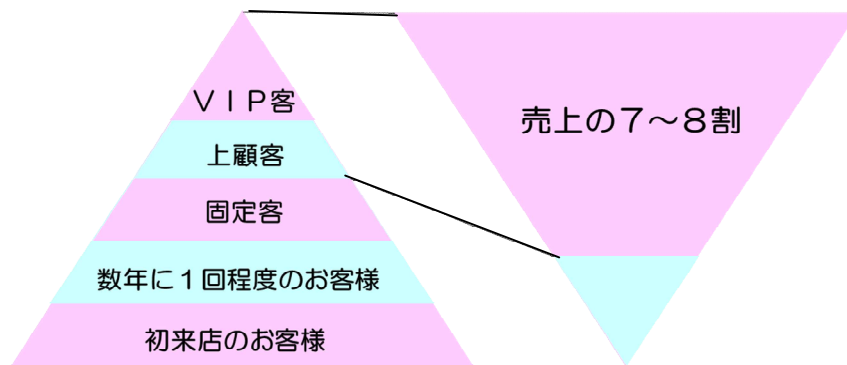
TEL 082 - 272 - 5868

URL <http://www.hasegawakaikei.com/>

お客様を囲い込むメンバーズカード活用法

どんなメンバーズカードを使っていますか？

美容室の売上の7～8割は上位2～3割の上位顧客で構成されている場合が多いため、メンバーズカードで上位顧客を「えこひいき」することが繁盛美容室のポイントです。お客様を囲いこむためのオススメの仕様をご紹介します。



【美容室の売上と顧客の関係】

3ステップカード

新規のお客様にお渡しするカードです。
ポイントは、まず3回来店してもらうことです。
失客が多い3回目までの流れを作ります。

シルバーカード

3回来店してくれたお客様に次にお渡しするカードです。
さらに次のゴールドカードへ上がるための基準を設けましょう。
例) 12回来店されたらステップアップなど

ゴールドカード

ここまで来たお客様は、サロンにとって大切なお客様です。
カルテで共有するなど、スタッフ全員が大切なお客様が誰なのか分かるようにしましょう。
VIPなお客様ほど、特別なサプライズで最上級の「えこひいき」が必要です。

当社ホームページで、トピックスバックナンバー、理美容税務Q&A、理美容経営情報を掲載しています。
ぜひご覧いただき、お知り合いの方にもご紹介下さい。

<http://hasegawakaikei.com/beauty/index.html>

