

ケータイで呼び込む

E-チラシ

ハートにアクセス リアルタイムソリューション

メールチラシで集客・売上向上を狙う!!



E-チラシとは、お客様のケータイにお得な情報をお知らせするメールシステムです。
「お店の集客が伸び悩んでいる」、「現状の販促活動の効果に疑問をもっている」
「既存のお客様の情報が何も管理できていない」
等のお悩みを解決する一つの**起爆剤**として、このE-チラシをご検討してみても
いかがでしょうか??



店主様のお悩みは...

特売セールを効果的に安くやりたい
 ヒマな時間帯の来店客数を上げたい
 タイムサービスで上手に在庫を売切りたい
 広告(新聞広告/折り込みチラシ/ダイレクトメール)を出しても、費用がかかるだけで効果が少ない

例えば... カラオケ店の店長が集客したいと考えたら...

身近で使える集客ツールは何でしょうか？

1. 新聞への折り込みチラシ
2. 街頭でのチラシ配布
3. 店頭での呼び込み

安価に、即効性があり、効果のある集客ツールとしてこれまで、使われてきた1,2,3ともに満足できるでしょうか？

解決策は...

こんな広告媒体があったら！

1. 誰でもできる簡単な操作で
2. 安いコストで
3. たくさんの常連さんに案内できて
4. その場で効果を確認できる

常連さんの携帯電話に直接案内広告がしたい！

当社の提供する“e-チラシ”は強力な広告ツールです

お客様を呼び込みたい時 = 広告する時

低コストで、たくさんの人へ広告メールを送ることが可能となります

1. お店や店長を思い出してもらい
2. 新製品やセール情報に興味を持ってもらい
3. 購買の特典やサービス情報を届け
4. 来店しなくなるような仕掛け をするための大きな武器となります

常連客を作っていくためのプロセスの1つと位置づけることができます

携帯電話へのメール配信の最大のメリットは『必ず』『いつでも』『どこでも』見てもらえる伝達効果の高いことです。

弊社のメール配信サービス『e-チラシ』は操作性、経済性、多機能性等により、お客様の期待と信頼に応えるものと確信しております

適用業種

小売店、飲食店、美容室、サービス業、ホテル等

集客

タイムリ - で携帯にメール配信しますので、ビジネスチャンスを逃しません。又、メール配信先を抽出し、無駄なく確実に伝えることができます

只今からタイムサービス開始！
紀州ミカン1袋
なんと「480円」
数に限りがございます。

帰り道によっていきませんか？
今日から3日間
学生限定 特盛
ラーメンをなんと
380円で。

知名度アップ

競合店に負けない為にも、E - チラシをこまめに活用し、知名度・売上・イメージアップに繋がしましょう。

他店より高い場合は、お申し出下さい
他店より1円でも安くご提供致します

ただいま大変空いております。カクテル一杯サービス！お知り合いに転送頂いても結構です。

顧客関係構

メール送信後、顧客の反応がわかります。(誕生日プレゼント等)会員限定など会員のこころをくすぐります。

メール会員限定の
とっておき情報！
本日の奉仕品
刺身盛合せ全品4
割引

今月、誕生日のあなたに半額クーポンプレゼント！あなたにささやかなハッピーを！

情報発信

店舗の都合に合わせて定期的なメール配信(キャンペーン商品のご案内・セール等)が可能。

5 / 5 ~ 5 / 8 開催！
毎年恒例の「もってけ・いっとけバーゲン」ご来店お待ちしております。

CMで大ヒット中の「スパルタンV」本日入荷。売り切れ必至！是非この機会にゲット。

コストダウン

チラシ広告と比べても、また自社でシステム構築する場合と比べても圧倒的にコストパフォーマンスに優れています。又、用意して頂くのはインターネット対応の携帯のみ(PCも可)。

今日も暑かったですね。本日生ビール1杯100円でご提供！このメールを注文の際見せて下さい。

新規ご登録ありがとうございます。ご来店時に素敵なプレゼントをご用意しております。

顧客・市場分

アンケート収集をすることにより、お客様の正直な意見を聞くことができます。また、売れ筋商品も把握でき、再PRも可能。

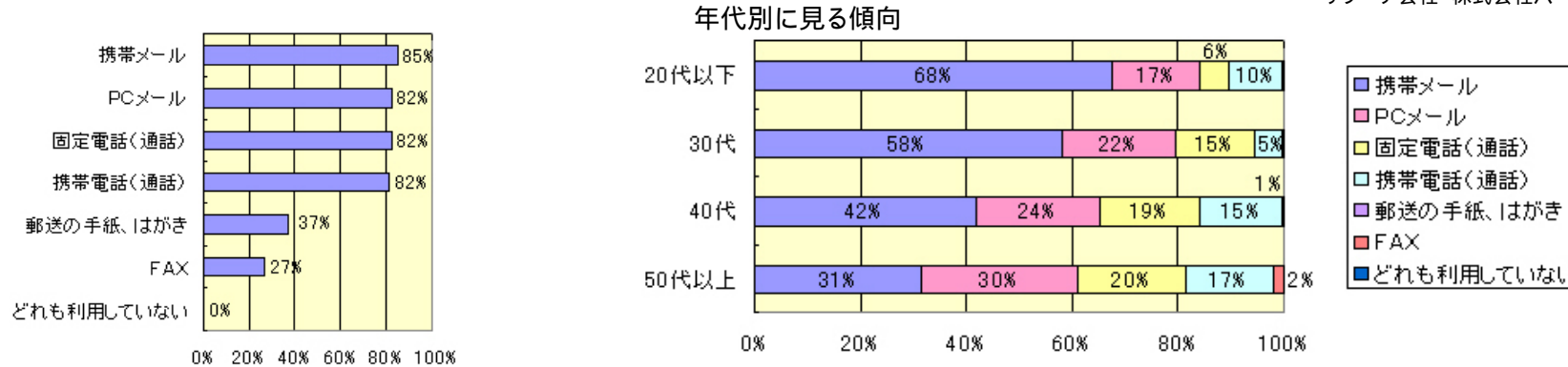
当店の価格は？
安い
高い
接客対応は？
良い
悪い

以前、反響が大きかったダイエットに最適な「リンゴ酢烏龍茶」半額にてご奉仕！

なぜ、ケイタイにチラシなのか？

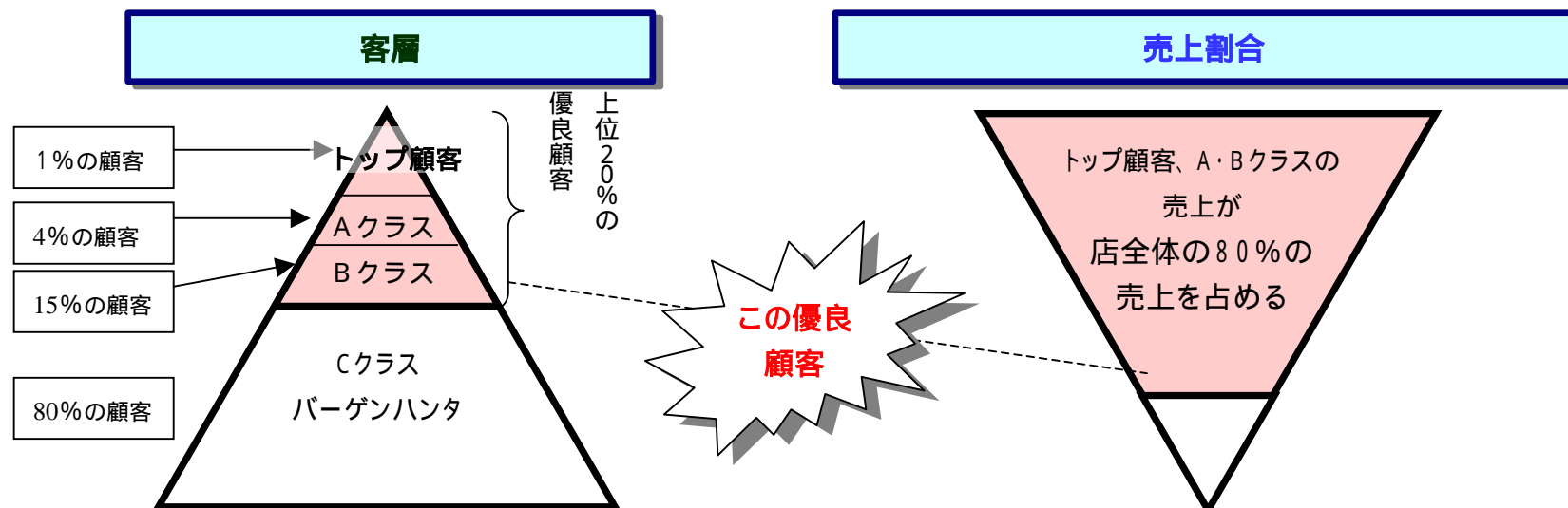
家族や友人・知人とのコミュニケーションをすべてお選びください。(複数回答可)

リサーチ会社 株式会社ハー・ストーリーによる資料抜粋



若い世代のコミュニケーションは携帯メールが中心であると言われていますが、**主婦を中心とした女性層**でも同じ傾向が見られることが分かりました。携帯メールを好む傾向は、男性よりも女性、中～高年層よりも若年層で強くなっています。昨今の女性のコミュニケーションは、携帯メールによる簡潔でこまめなやりとりを中心という形が一般的になっている様です。

パレートの法則 (顧客ピラミッド)



多くの場合、広告費・マーケティング予算の大部分は優良顧客以外を対象に費やされます

通常、上位20%の顧客が70～80%の売上をもたらしています。A・Bクラスをしっかりと囲い込み、CクラスをBクラスに上方移動させることが収益拡大のカギになります。

継続的な「アプローチ」によって優良顧客を囲い込む。お客様が望んでいる商品・サービスを聞く。優良顧客に喜ばれるサービスを提供し、競合他社と差別化を図る