

06「優良顧客を見抜く方法」

ニュースレター（メルマガ・エコガイドジャーナルより厳選・抜粋レポート）2012

・・・実践的ガイディングスキル・・・

解説

お客様がリピーターとなり、さらに口コミでお客様を紹介してくれるようなお客様「優良顧客」様かどうか見抜く事でロスを少なくする事が可能となります。ロスが少ないと「自身」が生まれ、「ダメージ」を少なくする事が可能です

方法

- 1、次のチェックシートを利用しポイントを判断する
- 2、猛烈に満足度を提供する
- 3、熱烈に愛する

<チェックシート>

- リピーター（顧客）としての条件 ・ ・ ・ チェック項目が多いほど有利 ・ ・ ・
 - 最初のツアーで満足した
 - ガイドに信頼と好意がある
 - 毎年参加できる予算や収入がある
 - 200km以内に住んでいる
 - かなり、得したことがある（サービス・おまけなど）
- 「優良顧客」の条件 ・ ・ ・ リピーターの条件にプラスされるもの ・ ・ ・
 - 年収が多い（使えるお金が多い）
 - 経営者や企業家投資家である
 - 自立できる職業である（看護師、弁護士、税理士、医師など）
 - 行動力がある
 - 自己改革への向上心がある（体験欲・知識欲・学習欲）
 - メディア関係の仕事についている
 - 指導者やリーダー的な立場である
 - 人格者である
 - ブログやソーシャル好きで実践している
 - 芸能人やセミナー講師である

合計ポイントが多いほど可能性が高い