

### 33 「口コミ戦略集客法」

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

・ ・ 実践的ビジネススキル ・ ・

「口コミ集客」とは

(一度参加したお客様に口コミで宣伝してもらいで集客を増やす方法)

◎結論 1、満足度が高いサービスを提供する

2、口コミの宣伝をお願いしてみる

3、おまけをあげる

4、広告ツールを渡す

5、オーダーが出たら「お礼」をする

「このシステムを強化する」 です

<説明>

1、満足度が高いサービスを提供する

お客様の満足度は「お客様が求めるサービス最大に提供する事」です

2、口コミの宣伝をお願いしてみる

喜んでいただいたタイミングで何となく「口コミをお願いしてみる」

ポイントは「あいまいに伝える」という事です

(プレッシャーをかけないために)

3、おまけをあげる

それを伝えた後で「おまけをあげます」

「おまけを貰うと、努力しない訳にはいかなくなります」それをねらいます

ただし、高価なものは避けましょう (重荷となります)

例 例えば割引をしてあげる券を挙げましょう

「口コミ者も、その参加者の両方に喜ばれます」

4、広告ツールを渡す

お客様が「面倒くさくならないように」するためです

例えば名刺カードサイズに 連絡先 サイトアドレス

申し込み手順などを書き込んだもの

(渡せだけでよいものを渡します)

5、オーダーが出たら「お礼」をする

そのツールでオーダーがあった場合に「お礼のメールを出しましょう」

「感謝の気持ちを伝えましょう」「人は感謝されると、さらにハッスルします」

<ポイント>

このシステムをシンプルにし、さらに工夫やアイデアを

盛りこみましょう