

データブレン販売促進サポート え？ その手段でお客さん増えるの！？

データブレンは来店客数を増やすためのアドバイスのみも行ってまいります。
下記に並べた来店客数を増やす手段は一例ですが、

来店客数を増やす手段

再来店用のチケット

上顧客への差別化サービス

食べログの活用

(無料で使える口コミのグルメサイト)

Yahoo Googleの

Web広告活用

アンケートの実施 (個人情報取得)

・アンケート用紙の作成・集め方

お礼状の書き方

年間販促スケジュールの作成

各種DMの作成

etc...

※フードコンサルタント紹介※

外回り営業・効果的なチラシの手渡し等、現場教育重視のコンサルタント紹介



そんなの知ってるよ！ やったけど効果がなかった！

と思われる方もいらっしゃるかもしれませんが、しかし、本当に言い切れる取り組み内容だったのでしょうか？
もしそうであるならばこのチラシは捨ててください。大変失礼をいたしました。

結果検証されたのか、短期間で実施したのか長期間だったのか、なんとなくで終わって
いなかったのか。疑問が残っているのであれば効果がないとは言いきれません。

事実、上記の手段を実施して成果を上げているお店はあります。
重要なことは、「どの手段を使うか」ではなく**その手段をどう使うか**であると考えております。
なにが違うのか、どうすればよかったのか、気持ちをリセットして販促を見なおしたい方は
データブレンがアドバイスいたします

導入の流れ



この時点までは料金発生しません

まずはお悩みをご相談ください。改善点を明確にした上でご契約を
検討していただきます。お気軽にお問い合わせください。

データブレン販促サポート

顧問料金 月額 30,000円

(交通費は別途請求となります)

契約期間 6ヵ月

・期間延長や短期ご希望の方は要相談

・ご契約後の直接訪問は3回

そのほかには電話・メールなどで随時対応



日本ダイレクトメール協会正会員

JDMA
JAPAN DIRECT MAIL ASSOCIATION

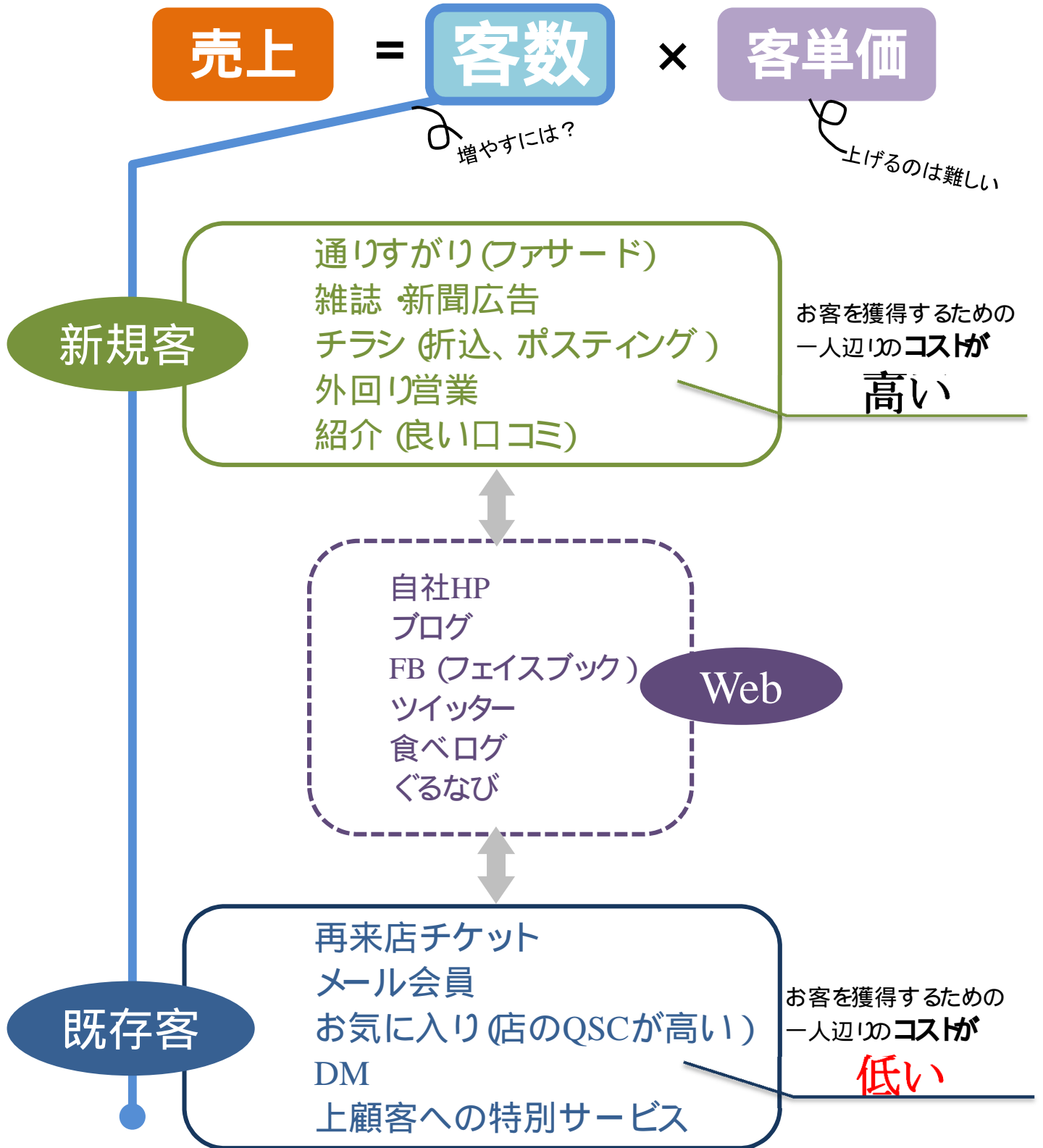
株式会社 データブレン

〒440-0884 愛知県豊橋市大岡町37番地

TEL.0532-54-2737(代) FAX.0532-54-6620

http://www.databrain.co.jp E-mail:trade@databrain.co.jp

売上を上げるには？



既存客とは、一度でもご来店いただいたことのあるお客さまを指します。

コストを極力抑えたい... 販促費を削ると来店客数が減ってしまう..
少ない費用でも効果を上げるには既存客への販促を強化すべきと考えます。
どう強化していくかについては既存客への販促を得意とするデータブレンにお任せください。