

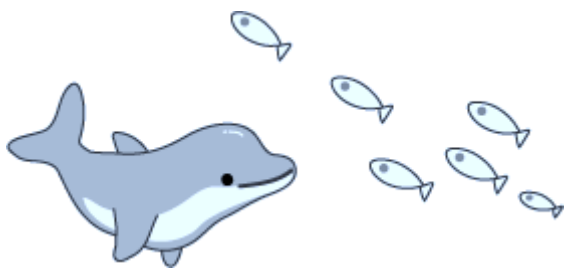
# サポートセンター便り

Vol.4 2013/07

連日厳しい暑さが続いておりますが、皆様いかがお過ごしでしょうか。  
「市乳くん」を導入していただいているご販売店様には、厚く御礼申し上げます。  
私たちサポートセンターでは、ご販売店様に訪問した際に  
「売り上げやお客を増やすために、どのような取り組みを行なっているか？」  
のお話を伺うことがあります。  
少しでもお役に立てればと思い、ここでいくつかご紹介していきたいと思っております。

- \* 外部のテレアポ会社に委託したり、専門の部門を作ってテレアポをしている
- \* 新規契約していただいたお客様に二次商品のプレゼントをして、  
乳製品だけではなく、二次商品も取り扱っていることを宣伝している
- \* サンプル配布で訪問した際に、商品の詳しい効能を直接ご説明する
- \* 新規のお客様を紹介していただくと、商品をプレゼントするキャンペーンを行なっている
- \* チラシを配布することで、地道にお店の存在を知っていただくよう努力している
- \* 顧客管理をしっかり行い、中止客リストのデータ（商品の好みや、中止にした時期など）を元に、掘り起こしに力を入れている

また、ここには掲載できませんが、独自のアイディアで工夫をしているご販売店様も、多数いらっしゃいました！  
ご販売店様のお話はとても参考になり、より良いシステムを作っていくためのヒントとなっております。  
私たちもご販売店様のご発展に微力ながらも、貢献したいと思っております。



株式会社 オシカワシステム

東京都中央区日本橋3-2-9 三晶ビル4F  
TEL : 0120-5959-92 / FAX : 03-5201-3088

E-mail : support@oskw.jp

弊社ホームページ : <http://www.oskw.jp/>

発行元 サポートセンター