

「集客や売上をアップ出来る方法があります！」

その方法とはズバリ！携帯メールを使う方法です。

お世話になります。福岡市中央区六本松に事務所がある顧客育成コンサルタントの松元と申します。もし今、集客に困っていたり、特に困っていないけれども、もっともっとお客さんに来店してほしいとお考えなら、集客して売上を3割アップする仕組みを携帯メールとメルマガのノウハウで構築支援する専門のコンサルタントへ無料で相談できるご案内をさせていただきたくご連絡させていただきました。

最近、いろんなお店や会社から、携帯宛にメールやメルマガが届きますが、お店の販促活動や集客・来店促進の手段として携帯メールが活用されている事例を見る機会が多くなりました。ではなぜ集客の手段として携帯メールを使っているのでしょうか？

携帯メールの特長がどのようなものか考えてみると、まず以下の点が挙げられます。

- みんな持っている→あなたのお店のお客様のほとんどが持っている携帯を使わない手はありません。
 - いつでも手元にある→寝ているときも枕元にあるくらい離さないで伝える手段としてスゴい威力。
 - すぐ読まれる→届いたメールはすぐ読まれる。携帯メールの効果を実感し発揮する秘密はココにも。
- さらに、送る側にとってもいろんなメリットがあります。
- 発行がカンタン→登録すれば普段の携帯メールと同じ感覚で一斉に配信することが可能。
 - 低コスト→DMやチラシと違い月額固定費用でのサービスがほとんど。料金を気にせずに済みます。
 - 効率的→登録してくれた方のほとんどは来店されたことのある人だから親しい関係を作りやすい。

ただし、こうしたメリットがある反面、「何をどう使うのか？」も大事ですし、「誰に何を届けるのか？」も大事です。そして「誰が何を行うのか？」「誰がどんなふうにか考えるのか？」がなければ、絵に描いた餅になってしまいます。さらに、「それを運用するのは誰なのか？」が、日々忙しく仕事に頑張っている現場の方にとっての最大の課題になっているかもしれません。

こうした実態も踏まえて初回は無料でお話を伺わせていただいております。お話をさせていただきましたら、お礼として『メール・メルマガで営業成績を上げたかったら読む本』(1,620円)をプレゼントさせていただきます。お申し込みは以下の枠にご記入いただきましてFAXにてお送りください。メールや電話でもお申し込みいただけますのでお気軽にご利用ください。



FAX送信先 ⇒ 092-510-0641

貴社名		ご住所	市	区	丁目
お名前	-	電話番号	-	-	
希望日時1	月	日	時頃	メールアドレス	@
希望日時2	月	日	時頃	希望日時3	月 日 時頃

リストをマネジメントする顧客育成コンサルタント 松元ビジネスコンサルティング

■公式サイト: <http://matsumoto-biz.com/> ■メール: info@matsumoto-biz.com

■所在地: 福岡市中央区六本松 4-8-12-603 ■TEL: 092-726-6356

※同業者の地域での競合を避ける為、先着順限定で予約受付とさせていただきます。

今後こうしたFAXが不要な場合は右の□にチェックを入れて返信ください。リストから削除いたします。→□