

はがきとFAXで売上を伸ばす法 CD-R

「固定客作りの秘訣は、お客から好かれて気に入られ、忘れられないことです。」
 「これに有効なのが、お客に対してお礼のはがきとお礼のFAXを入れること。」

1. 商品の注文にお礼のはがきを出している会社は3%しかない

商品の注文をもらったらお礼のメールかお礼のFAXを入れ、支払日より早く銀行振込みをしてもらったらお礼のはがきを出すべきだ、というのは誰でも知っています。しかしこれを実行している会社は100社中わずか3社程度。残りの97社は何も実行していません。これではお客の流出率が高くなるので、業績が悪くなってしまいます。

2. お礼のはがきを出す仕組み作りがされていない

お客から商品の注文があったあと、お礼のはがきやお礼のFAXを入れるには、これが実行しやすいような仕組み作りが必要になります。この中には従業員の教育と訓練も入れておかなければなりません。これらについてはこのCDで詳しく説明しています。

これによってお礼のはがきやお礼のメールの実行率が高くなると、お客から好かれて気に入られるようになるので、業績の向上に役立ちます。

目次	
1章 経営の基本原則	2. はがきを出すには、はがきを出す仕組み作りが必要
1. 現状認識	3. モデル文章の作り方
2. 利益はいつ出るか	4. 専門のお礼状係を置く
3. 経営で一番難しく、一番経費が出る仕事はお客作り	5. FAXでの注文にはFAXでお礼を伝えよ
4. コミュニケーションの種類	4章 定期メールで固定客を守る
5. 競争条件が不利な会社は、はがきコミを多くせよ	6. 1年間に4~6回の定期メールを出す
2章 はがき利用の実態調査	7. 定期メールを実行するには仕組み作りが必要
1. はがきのアンケート調査。実行者はわずか3%	8. 定期メールも手書きで書く
2. はがきの成功例	9. 得意先に役立つ資料を送る
3章 こうするとはがきがスイスイ出せる	10. 習慣三月、定着3年
1. なぜはがきを出さないか	11. はがきは漢方薬。1,000通出しに取りくめ

はがきは漢方薬。続けていると必ず成果が出る!

はがきとFAXで売上を伸ばす

定価 10,000 円 (税別)

2巻 1時間55分。テキストなし



1938年生。久留米市出身。福岡大学経済学部卒。建材メーカーで経理と営業を担当後、28歳のとき企業調査会社に転職。中小企業の信用調査と倒産会社の取材を担当。35歳のときにランチェスター法則と出会い、以来同法則を経営全体への応用を研究。44歳のときに独立してランチェスター経営を創業。講演は、4300回になる。

お申し込みはFAXで

ご住所	〒				業種		従業員	人
会社名	役職	ご氏名					様	
TEL	FAX							

はがきとFAXで

ランチェスター経営(株) 〒810-0012 福岡市中央区白金1-1-8-301 TEL 092-535-3311
 制作 竹田陽一 HPは <http://www.lanchest.com/> FAX 092-535-3200