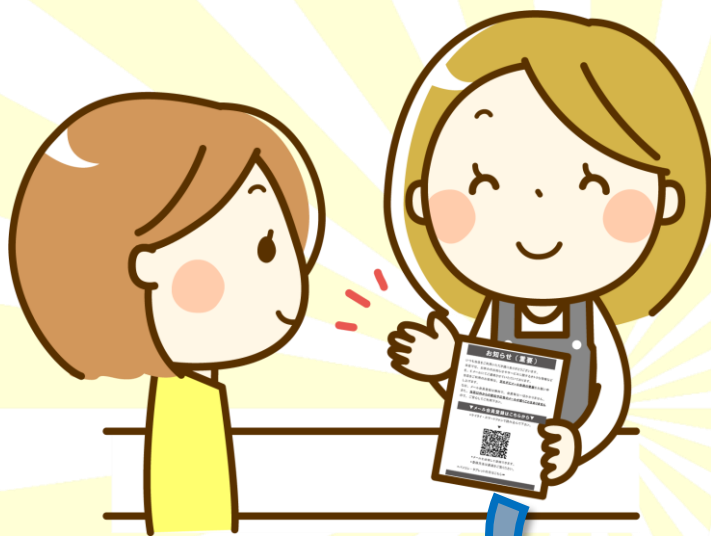


かんたん

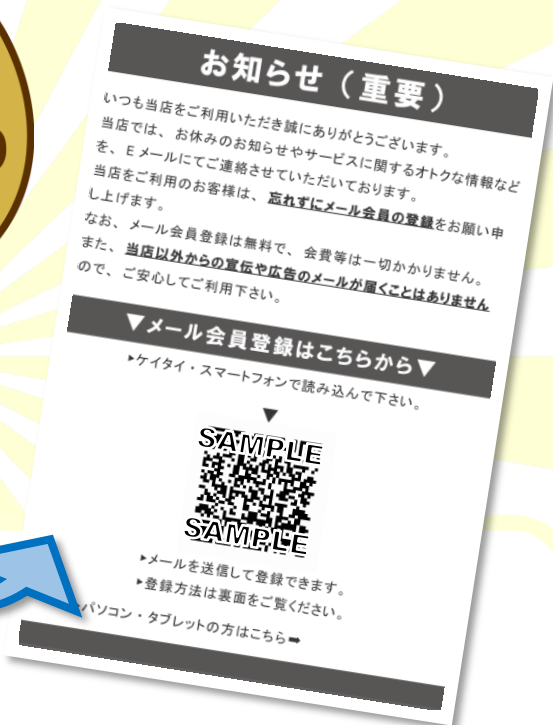
メール会員獲得マニュアル

受付時に『メール会員登録用紙』を

お客様に手渡すだけ!!



ワンポイント



断られるまでは渡し続けましょう!

お客様は、用紙を1回渡したからといって必ず登録してくれるわけではありません。「登録しましたよ」「もう貰いましたよ」と言われるまでは、渡し続けましょう!

お得ではなく『損をしないため』を強調しましょう!

お客様は、得をするよりも『損はしたくない!』と思っています。メール登録をしないことで案内が来ず、自分だけ通常価格で利用ということを理解すると、自らすすんでメール登録をしてくれます。「今度から臨時休業やセール等のお知らせはメールでご連絡しますので、忘れずに登録しておいて下さい。」と言って、損をしないために登録してもらうようにしましょう!

「やり方がわからない」と言われた時は?

基本は「お家に持って帰ってできる人にやってもらって♪」と言いましょ。もし、お手隙であれば、やってあげるのもいいかもしれません。