



カラメテンで
お店もウキウキの巻



なかなか働く、店長さん、
今日はこの店のオーナーが
お店に顔をだすそうです。



オーナーが来るから
色々書類を

まとめなきゃ!

あと、最近お店も順調だし
そろそろ連休でも
お願いしようかな。

それってデートしよ♡

◆ これも全部…



「カラメテン」のおガゲだあ♡

んっ



雨が降ってきたぞ。

あらら、客足が

止まっちゃうなあ。

よーしッ
こんな時は…



カラメテンを
使ってダイレクト
に宣伝だ!

メールを使った宣伝

広告だから……

① 切手・印刷代が

かからず、

コストダウン!



② ボタン一つで

何百人にメールが届く。

③ お店の都合に

合わせた

時間に宣伝が可能!

だから!

お客様の

反応も……

早い!

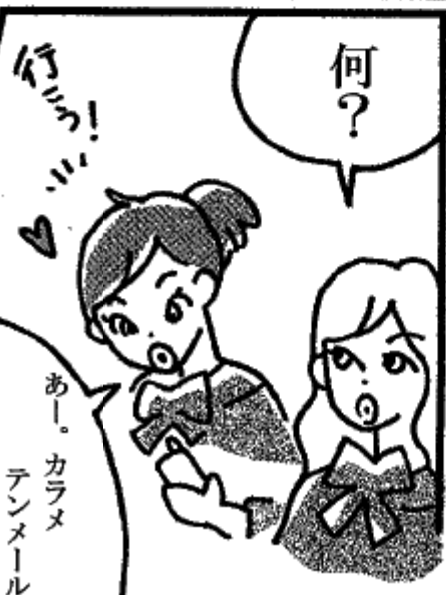


おじさ〜ん。
このメール
届いたよ〜!

サービスメール
だね。早速の
ご利用、ありがとう
ございます。



何?



あー。カラメ
テンメール。
ドリンクサービス
してるよ。

あ〜。
前のアンケートメール
回答したよ〜。



ありがとう
ございますー!
助かります。



学生 (19)
ケータイの充電器を
設置してほしい!

OL (31)
営業時間をあと
二時間延ばしてほしい。

このアンケートだと
お客様の声を
気軽にあつめられるなあ。

ちとと...

先日のアンケート
結果を
集計しますか。

この声を活かさ
なくちゃ!

主婦 (31)
お屋のランチメニ
をやってほしいです。

フムフム...

失礼するよ。

オーナー!
いい所に...

最近お客様が
増えたらしいな。

ありがとう
ございます!
うれしいな。

君の努力の
おかげかな?
給料アップも
考えとくよ。

これも
「カラメテン」の
おかげだな♡



メール販促で商売繁盛

カラメテン



携帯メールを用いたご来店促進にはDMや広告チラシでは実現できなかったさまざまなメリットがいっぱい！

1

再来店してもらえ仕組みづくり

リピート顧客の獲得は商売繁盛の大前提。
メール会員へご登録の方へいつでもご来店促進を行えます。

2

販促経費を大幅カット

DM販促と比較すれば経費の差は一目瞭然。 ※例:DM(@100円)×1000人=10万円
メールなら月々の利用料のみで何回でも情報提供が可能です。

3

最新情報を今すぐリアルタイム発信

情報は鮮度が命。たとえばタイムセールや新入荷の限定商品など、
今すぐ伝えなくてはならない新鮮情報を携帯メールへ届けます。

4

ピンポイントに届く＝開封率100%

DMの開封率は通常1%未満。封も切らずに捨てられることもざらです。
携帯メールなら確実に個人宛に届くからほぼ100%の開封率が期待できます。

5

無駄な時間と手間隙を軽減

広告製作に関わる時間や手間(原稿、宛名作成・袋詰め・投函など)は日々の
業務をを圧迫します。メール販促なら毎日忙しい店長さんも安心です。

6

販促企画～効果測定のカイクルを大きく短縮

メールだからお客様の反応も早い。販促効果がすぐに結果に表れるから
新しいアイデアを次々試すことができます。

7

お客様のご意見やクレームはメールで収集

繁盛店作りにお客様の声は欠かせません。
心のこもったコミュニケーションがお客様との信頼関係を築きます。