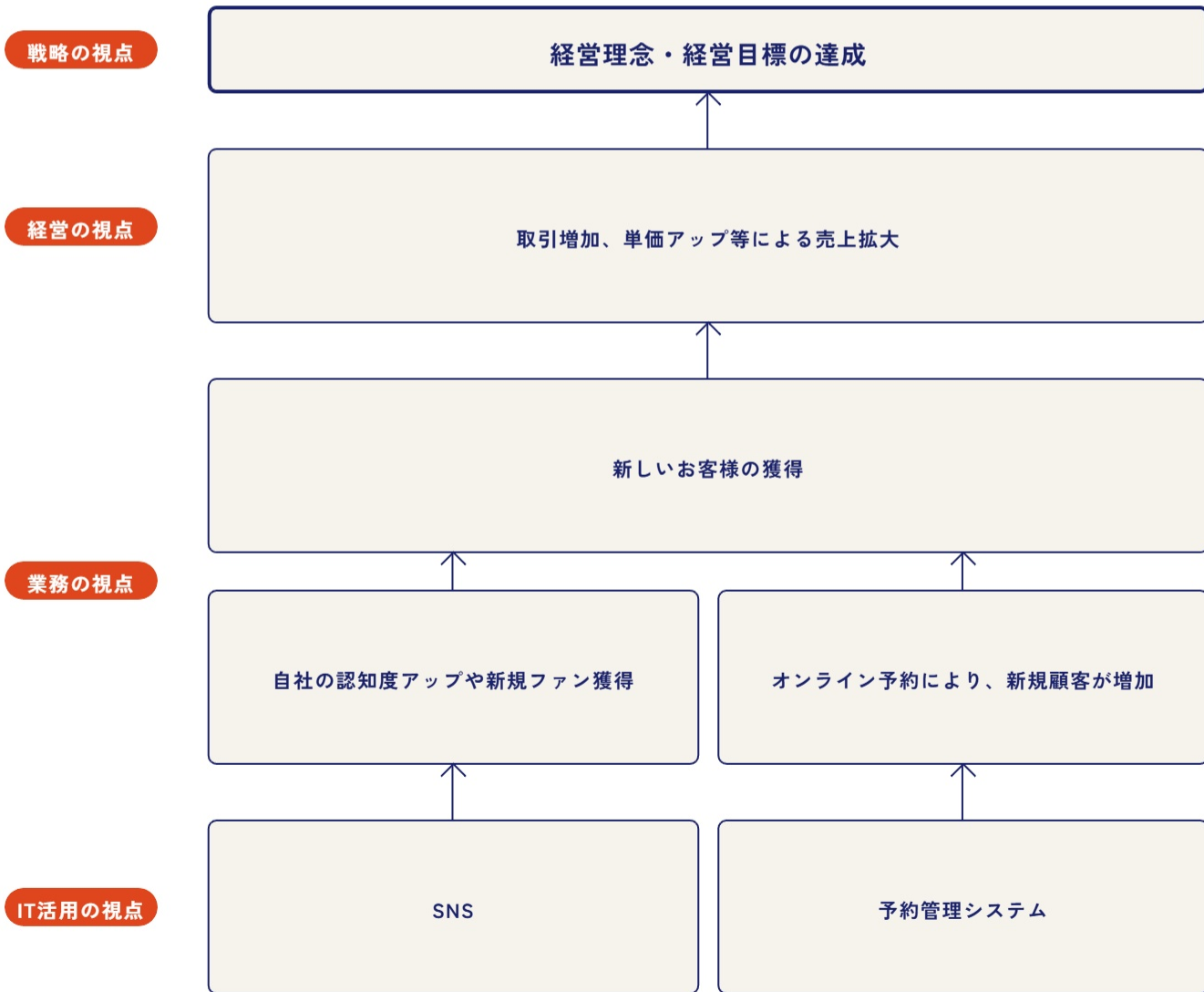


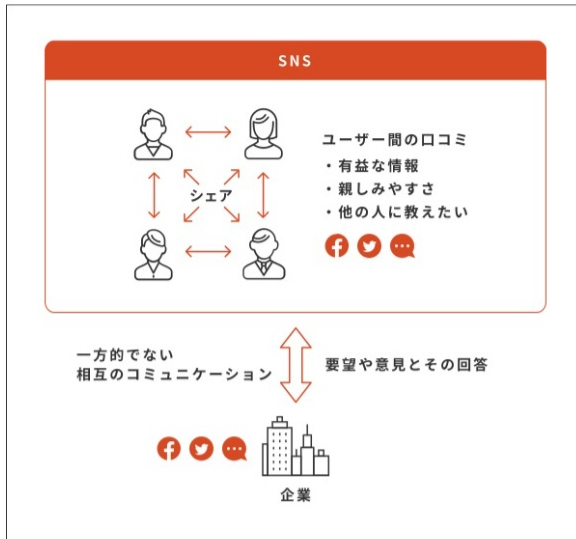
経営チェック結果

企業情報

業種	その他サービス	事業所数	1か所
所在地	大阪府	資本金	～1,000万円未満
従業員	～5人	売上高	1,000～3,000万円未満
GビズIDプライム	kawamura@office-porco.co.jp		

IT戦略マップ





SNSの特徴は費用をかけずに開設、運用ができるという点です。自社の商品やサービスをターゲットに合わせて発信し、認知度を向上させることができます。

ユーザーが気に入った商品や情報は他のユーザーに拡散され、新たな顧客の獲得に繋がります。

また、顧客と直接コミュニケーションがとれるので、より密接な関係を構築し、コアなファンやリピーターになってもらうことができます。

導入効果

自社および自社の商品やサービスを発信して認知度向上が可能になります

例

- 発信した内容に共感し、拡散されることで（「フォロー」や「いいね！」）新たな顧客に知ってもらえる
- 自社ホームページ、店舗への誘導

顧客と直接コミュニケーションを取ることで、ファンの獲得とブランディングが実現できます

例

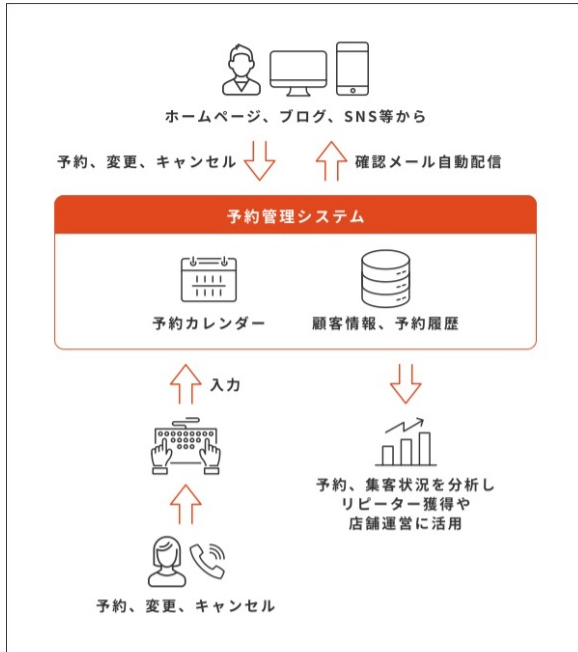
- 新商品・新サービス、キャンペーン等の有益な情報を提供し続けることでリピーターになってもらう

顧客の生の声を聞くことができます

例

- 商品・サービスに対する良かった点、こういうものが欲しいというコメント

予約管理システム



予約管理システムにより、電話やインターネット等、店舗におけるすべての予約情報を一元的に管理できます。

予約の空き状況は自動管理され、お客様は画面から空き状況を見て24時間予約ができるので、予約の取りこぼしやダブルブッキング等の予約ミスもなくなります。

また、お客様の顧客情報や予約履歴も画面上ですぐに確認できるので、予約数の分析やリピート顧客への販売促進等、効果的な店舗運営が可能になります。

導入効果

ホームページやブログ、SNSを見たお客様が、空き情報を見て空いているところに予約を入れられます

例

- 24時間予約受け付け可能
- 電話を取れないことによる機会ロスを削減

インターネットからの予約も、電話や店舗での直接予約も、同じ予約情報で管理できます

例

- 自動的にカレンダーに反映され、予約状況をひと目で確認
- ダブルブッキング等、予約ミスを削減

顧客情報に紐づけて予約履歴も簡単に確認できます

例

- いつ、だれが、どの予約をしたかを確認し、リピート顧客への施策を立案
- 日々の予約数や来店数から、集客状況を分析し、計画的な店舗運営が可能に