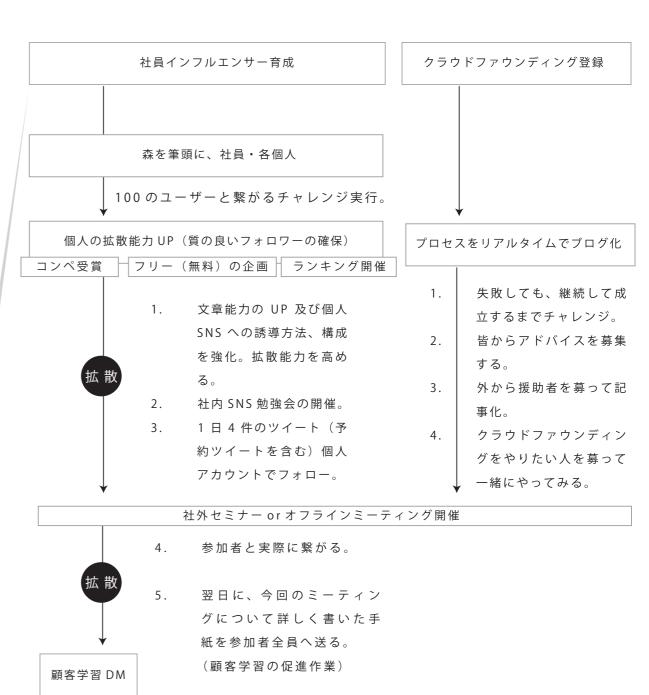
## 優良リピート顧客 顧客の身内化を創出 信顧 用客 リピート購入客 1 年後 or 適宜 登録カスタ アドバイス・お勧め 後フォロー 既存フォロー 購入受取り客 購購 商品受取り前 金一送 顧客 挨拶営業 登録 $DM \cdot \times -N$ 無地・デザイン売り デザイン制作 日 カスタ 顧客からの購入オファー 電子カタログ DL ・資料請求・会員登録 管理 D B 登録 DM・メール不達 不可能客 電話不通 管理可能客 TEL | MAIL | FAX 会員登録 …からの獲得 プレゼント応募 サンプル請求 登見 問い合わせ 未登録 見込み客 過去購入者 録を 紹介 卒業した学生 退職した社会人 電話見積 フォロワー 離反した購入者 アウトレット販売 カス 彐 WEB 誘導 喚 起 TEL・FAX営業 未登録 興味さ 【掘り起こし】カタログ配布 NEONEO 配布 セカンドクラス 電話営業 購入者 DM・メール カスタマ 未購入者 他メーカー購入者 各社員のフォロワー 名簿屋からの獲得名簿 (WEB等) 潜在ニーズ・顧客



6. 次いで四週間後に、関係深化のハガキを出す。
ミーコちゃん(ペットの名前)はどうしていますか等の宣伝臭さを一切入れない関係深化だけを目的としたDM。

4週間後

関係深化 DM

無地売提案

次に無地売り・デザイン作りました!商品提案をツイート。