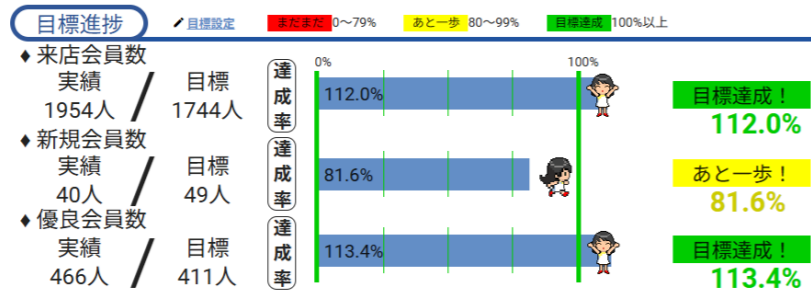


アナライズレポートで成果を検証、
そして次のアクションへ...

【会員アナライズレポート】

会員の動向を様々な軸で分析し
「会員の今」を知るデータを提供
します。
目標進捗が可視化されるので計
画を進めやすくなります。



▼コメントでアドバイス

速報!!
優良会員数は目標達成率113.4%と目標を達成し、順調です。台当り優良会員数は前年同月と比較し115.0%と高い数字となっています。0.5人/台が維持できれば十分な固定客が確保できているといえます。また、会員来店人数は前年同月と比較し112.0%と順調ですが、次月以降も視野に入れ来店会員のフォローアップに努めましょう。

2:8 (パレートの法則)
の法則

売り上げの8割は、
2割の優良顧客によって
生み出されている。

5:25
の法則

顧客離れ(失客)が
5%改善すれば売り上げは
25%以上改善する。

既存会員を囲い込むための...

新規会員を獲得するための...

既存会員を
優良会員に育てるための...

アプローチ

売上
の大半は
既存顧客が支えている。



DX認定 当社は、経済産業省が定めるDX認定制度に基づき、「DX認定事業者」の認定を取得しました。

■ホール経営の安全・安心をバックアップする全国に広がる営業・メンテナンス体制

企画/開発/製造: 株式会社 マースエンジニアリング
本社/東京営業部: 東京/西東京/松本/千葉 横浜営業部: 横浜/静岡
〒160-8420 東京都新宿区新宿1-10-7 TEL 03-3352-2048

販売/メンテナンス: 株式会社 マースシステムズ東日本
札幌/北見/東北/盛岡/郡山/新潟/さいたま

株式会社 マースシステムズ西日本
名古屋/金沢/京都/大阪/神戸/広島/松山/福岡/熊本/鹿児島/沖縄
www.mars-eng.co.jp

