

1. ユーザーは何でクリーニング店を選ぶか？

- 1位：立地条件(駐車場を含む)
- 2位：受付の対応
- 3位：品質
- 4位：価格
- 5位：サービス

当たり前のこと
忘れてませんか？



2. クリーニング店の売上アップには!!

- ①会員様を増やす。
リピーターの確保⇒ワイシャツ 2・8の原理
- ②客単価を増やす。
付加価値・セット販売

3. クリーニング店は何を提供できるか？

特異性

- _____ クリーニングに対する知識
- _____ シミ抜き、綺麗な仕上げ
- _____ 水洗い、脱臭
- _____ ぬいぐるみ
- _____ リフォーム
- _____ 撥水加工、防水加工、
- _____ 防虫加工、防煙加工
- _____ 折目加工、UVカット加工
- _____ マイナスイオン加工

利便性

(お得感)

- _____ 近い、話しやすい、
- _____ 価格、サービス(ポイントカード)
- _____ Yシャツ回数券
- _____ サービスチケット
- _____ クイック、
- _____ 保管
- _____ 営業時間(24時間営業・年中無休)
- _____ 集配、外交
- _____ ふとんの丸洗い
- _____ 靴や鞆のクリーニング