

YOUR REPEAT



リピートしていただくために必要なものとは？

まずはじめに「リピート」はテクニックではありません。「リピート」は【結果】です。

あなたが、お客様が期待した価値を上回る価値を提供できた時、自然と発生するものです。

【リピートしていただくためには？】

リピートしてくれないとしたら、それはどうしてでしょう？
その理由が、リピート率を上げる「答え」です。

Q リピートしていただくために、明日からどんなことができるでしょうか？
書き出して、今すぐ実践してください。

Q あなたがリピートしたいと思う商品やサービスには、どんな魅力がありますか？

Q あなたがリピートしたい店は、どんな工夫をしていますか？
今日からマネしてみましよう！

正しい考え方が

正しい行動を生み

正しい結果をもたらします。