

作品売上up講座⑥

ハンドメイド作家様のための
マーケティング戦術
～リピート購入される仕掛けと
リストマーケティング～

新規のお客様とリピートのお客様

新規のお客様と、リピートのお客様。

新作が出来たとき、作品を購入してくださるお客様になる

可能性が高いのは、どちらのお客様でしょう??

実は、**新規のお客様に購入頂くことは、リピートのお客様に**

購入頂くことよりも 5倍難しい！！とされています。

逆に考えると、リピートのお客様に購入頂くには、新規の

お客様の1/5の労力でアプローチすればいい、とも言えますね。

お客様がリピートしてくれる仕掛けを考える

お客様がリピートしてくださる仕掛けを考えて、
作品と抱き合わせにしてお客様にご提示することで、
お客様の印象が大きく変わります。

ではお客様にとって、リピートしたくなる
仕掛けとは、どんなものでしょうか？



例①次回購入がお得になるような仕掛け

・次回のお買い物で使える割引サービスなど

作品を購入されたお客様は、作品を気に入ってくださっている

証拠！！次回のお買い物でちょっとお得になる仕掛けなら、

新作の登場を今か今かと待ちわびながら、

日々のSNSやイベントの動向を

チェックされている可能性もあります。



例②お客様の定期的な困った！を解決する仕掛け

・定期的なメンテナンスの案内サービスなど

例えば、奮発して購入したシルバーのアクセサリ。

時間が経過すると酸化して黒ずんでしまう...

購入後、一定期間ごとに

「購入頂いた時のように磨きますよ」という

作品のメンテナンスは嬉しいもの。

作品をご返却するときには、もちろん新作の案内も添えて。



例③お客様心理をくすぐる仕掛け

・《特別なお客様》を演出するサービス

お誕生日月に購入頂いたら、おまけのプチギフトが付いてきた。

お誕生日を覚えていてくれることも嬉しいし、

プチギフトも嬉しい。特別なお客様という

立ち位置も嬉しかったりします。

お客様の《嬉しい気持ち》《優越感》などを

演出して「いつもこの作家さんから買いたい♡」となると効果的。



例④お客様の未来の行動に仕掛け

・未来の予約をお取りするサービス

ワークショップに来てくださったお客様に次回以降の予定をお知らせして、その時点で次の予約を取ってしまいましょう。

お客様が必要となりそうなタイミングや、行事などに合わせて、

「3か月後に予約をお取り出来ますよ」など

次の予約を埋めてリスト管理していくこと。

ハンドメイドの受注生産にも活かそうですね。



仕掛けを計画的に管理していくためには？

誰に？どんな仕掛けを？どのタイミングで？

何回打ち出していくか？この辺りがとても重要になって来ます。

リピートのお客様の顧客管理を行う上で、お客様のリストがあると、とても便利ですね。

お客様の顧客リストを元にマーケティングの

仕掛けを作っていくことを、

リストマーケティングといいます。



お客様リストの確保と、リストの活用法

ワークショップ後にアンケート用紙をお配りして、お客様に必要事項を記入頂いてリスト化する方法や、作品を購入頂いたお客様にLINE@に登録頂いてリスト管理する方法があります。

LINE@よりクーポンの配布を行う、
次回の出展予定のイベントの案内を行う

LINE@にはリストを活かす方法も

沢山あります。



少ない労力で、効果的な売上upを目指そう

新規のお客様の1/5の労力で、リピートのお客様にアプローチが出来たなら、浮いたエネルギーを作品の制作に回したり、お客様への新しいサービスを考えることができます。

そのことが、**更なる売上upに貢献出来る可能性もありますね。**



自分の販売スタイルに沿った顧客リスト管理①

・ネットショップ➤

購入者様の情報がそのまま顧客リストになる。

・イベント販売➤

購入時にアンケート用紙の記入をお願いする。

袋に品物を入れている間に書いてもらう。

作品にLINE@などのQRコードを入れておく。



自分の販売スタイルに合った顧客リスト管理②

・委託販売➤

ショップカードにQRコードを入れ、BOX内に掲示する。

お客様への特典を分かりやすいPOPで表示して掲示する。

作家様のSNSやblogなどで、普段からお客様と交流を取り、

イベント告知や特典についてお知らせする。

お店の人に協力を仰いでセールスの対応など

相談してみる(※相談に乗ってくれるお店かの見極めも出来る)



リピートの積み重ね＝信頼関係の構築

お客様にリピート購入を頂けることは、とても光栄なこと。

作品や作家様の人間性も含めて「もう1度買いたい！」と

認めて頂けたということだから。

リピート購入の積み重ねが、お客様と作家様の信頼関係にも

直結してきます。

信頼関係が出来たお客様は、お客様の知り合いに

作品や作家様を紹介してくれるようになります。



ご覧頂きまして有難うございました。

※こちらの資料は、通常店舗で販売している資料になります。

※オンラインサロンの会員様のみ、無料で閲覧頂けます。

※こちらの資料を、複製、口外することは禁止致します。