

清掃業向け | リピート集客実践チェックリスト

新規集客だけに頼らず、既存顧客との関係づくりを整えることで、
安定した売上の土台は育てやすくなります。まずは現状をチェックしてみましょう。



- ☐  施工当日～翌日中にアフターフォローメッセージを送っているか
- ☐  LINE登録を希望するお客様が、無理なく登録できる導線を用意しているか
- ☐  売り込みではなく『役立つノウハウ』を定期配信しているか
- ☐  カレンダーから逆算した季節ごとの提案メッセージを作成しているか
- ☐  身だしなみ・靴の揃え方・養生など、接客マナーの基準を決めているか



まだ十分にできていなかった方へ

今日の一步が、
明日のリピートにつながる。

まずは“施工翌日の一通”から始めてみてください。
小さな接点の積み重ねが、『またお願いしたい』と言われる土台になります。



チェックが少なくても大丈夫です。1つずつ整えることで、リピート集客は仕組みに変えていけます。

きれいな場所で
笑顔が続く社会へ

