

生コメント抜粋 29/309

性別	年齢	来店回数	行かない理由
男性	50	1回目	スタッフが少ないため、客がくるとフロントに行ってしまったから
女性	24	1回目	金額がわかりにくく不安になった
男性	48	11回～	予約制ではないので、いつ治療できるかがわからないから
女性	44	1回目	いらないオプション(有料)をやたら勧められた。
女性	45	1回目	ずー——と耳元で、ささやくような声で営業トークをしてきて、ものすごくうとうしかった。施術もすごく下手だった。(ただ痛いだけでツボに入っていない)
女性	29	1回目	会員になるように勧誘されたから
女性	48	1回目	ベットがかたくて、寝にくく、マッサージもあまり上手くなく、会話もはずまなかった。
女性	31	1回目	デパートの中に入っているお店で、館内放送や店の騒音が気になった
女性	45	1回目	施術内容に特に不満はなかったのですが、スタジオも併設していてちょっと騒がしかったので。
男性	48	1回目	引っ越しちゃったから
女性	44	2～3回	仕事場が変わって遠くなったし、疲れがたまらなくなったから
男性	44	11回～	もう痛くないから
女性	31	1回目	クーポンでお得だったが、普通に行こうとすると高いので。
男性	44	1回目	一般的に値段が高く、繰り返し行くのは難しい
女性	33	2～3回	最初は割引がきいて、次きたらまら割引がきくというチケットをくれたから行ったが、3回目は割引がないみたいだったから高く感じて他の見せにいった

どうでしょう？「耳が痛いっ！」とか「これ、ウチでもやっちゃってる…」ことがありますか？これはお客さまが書いてくれたそのままのコメントです。真摯に活かしたお店だけが失客を減らすことができるでしょう。次ページは309の生コメントから発見した31個の失客理由と防止チェックリストです。