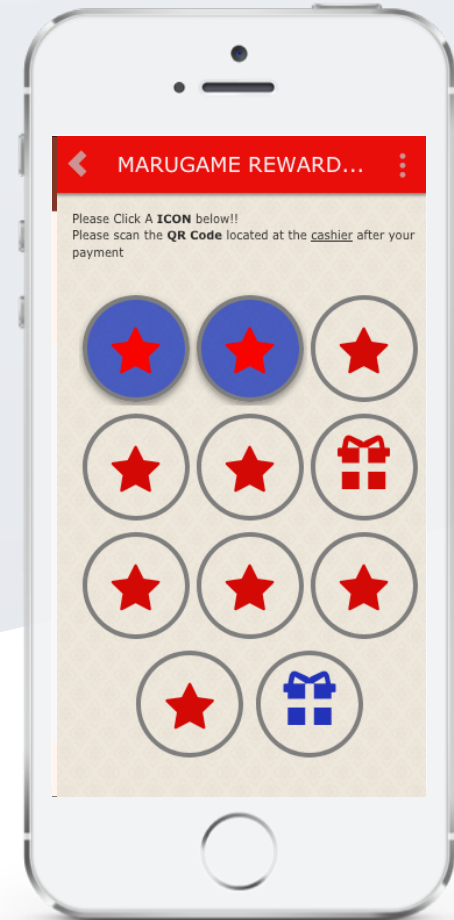


アプリ・スタンプカードで リピーター集客につなげる 活用方法



powered by



スタンプカードをスマホアプリで管理する メリットとは？

いろいろな店舗から頂ける紙ベースのスタンプカードを集めているうちに数がどんどん増えてしまい財布がパンパンに膨らんでしまった、という経験がある方は多いと思われます。

毎回のスタンプを貯めてお得な特典がもらえるのが嬉しいスタンプカードですよね。ただ、利用したいけれど、全てのスタンプカードを持ち歩くには財布のスペースが限られていて、そのために財布を買い換える事も出来ませんしね。

スタンプカードをスマホアプリで管理してしまえば、悩みは一気に解決できます。

スタンプカードをなぜスマホアプリで管理したほうがよいのか、そのメリットと理由について、顧客、店舗側の視点別にまとめてみました。

【顧客メリット】

来店時に忘れる事がない・失くさない

せっかく貯めたスタンプもカードを忘れてしまっただけでは意味がありませんし、それが理由で来店されなく事態も考えられます。スマホアプリでスタンプカードを管理すれば、使いたい時にアプリを起動するだけなので、忘れることも、無くすことも無くとても便利で安心。

サイフのスリム化

たくさんのスタンプカードやポイントカードで財布がパンパンという経験をしたことはありませんか？ アプリのスタンプカードならお財布の省スペース化が可能。

【店舗メリット】

紛失しないから再発行の手間なし

紛失したり持ってくるのを忘れられてしまうことが多いスタンプカード。再発行作業は、店舗側にとっては面倒に感じることも多いはず。そのひと手間を減らし、ストレスフリー&オペレーションを効率化。

コスト削減

スタンプカードをアプリ化すれば、今まで紙などで作っていた制作費用（デザイン、印刷代など）を削減可能

CRMで効果的な販促が可能

アプリの登録データベースから顧客情報を管理できるので、利用履歴などに合わせたマーケティングが可能に。

スタンプカードでの集客活用法

では、スタンプカードを使った集客活用方法をいくつかご紹介していきたいと思います。

🕒 スタンプ〇倍DAYを実施する

毎月決まった日にちや曜日を「スタンプ〇倍DAY」などと設定し、顧客の来店頻度を高めることで、売り上げや顧客単価をアップを狙えます。同時にプッシュ通知を併用すれば、お客様への認知も高まり効果的な集客に結びつきます。

中長期的に考えると、繰り返し来店してもらい、新規客（一見客）からリピーターへ、そして最終的にはロイヤルカスタマー（優良顧客）へと顧客を育成していければ、経営の安定化にも繋がります。

🕒 期間中に一定個数以上のスタンプを集めた方限定で特典を提供

顧客の来店数が少ない閑散期がある店舗の集客対策におすすめです。

そこで、「8月第1週の1週間のうちに〇個以上のスタンプを貯めていただいたお客様限定で特典サービス」というキャンペーンを開催します。

準備としてキャンペーンを成功させるためには、事前にホームページやブログなどや、SNS、メルマガ、アプリのニュース配信などで告知は十分にしておく必要があります。

キャンペーン期間中にスタンプを集めてくれたお客様には、今後のリピート客候補として、限定特典を用意しましょう。加えて、年間や毎月のこの時期、と恒例的に同キャンペーンを開催すれば、顧客の記憶にも残り、お店を思い出して再来店の後押しが可能となります。

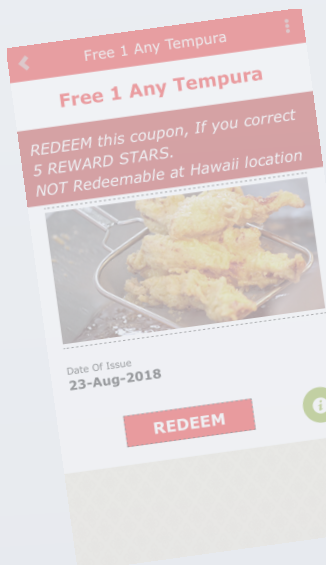
🌐 スタンプ満了特典クーポンを発行する

店舗によっては「割引やクーポンをメインで集客したくない」という店舗もあるかもしれません。

そのケースでは、ただの割引や無料サービスではなく、いつもお客様が利用しているメニューにプラスして使えるようなUpSell特典を考えてみるのもよいでしょう。

特典内容は、例えば、フريتoppingなどの手軽なものや、\$10以上のメニューだけを対象とした\$〇割引サービスや、プレミアムのコースがスタンダードのプライスで提供するなど、顧客が「ちょっとだけ高いけど前から興味があり、お得に試してみよう」などプレミアム感が演出できるサービス内容を検討してみましょう。

① これにより、そのお店での特別なお客様という体験をして頂き、引き続き優良顧客を継続していただきます。



🌐 スタンプラリーなどの集客イベントを開催する

スタンプを活用して、スタンプラリーなどの集客イベントを開催してみましょう。

例えば、

商業施設などの複数店舗

ラリー期間中に、提携各店ごとにQRコードを作成して設置。各店を回ってスタンプを集めるスタンプラリーを開催。各店共通で利用できる特典をクーポンとして発行し、再来店施策もあわせて行えます。



スタンプカード活用上の留意点

効果的なスタンプカードを活用するためには以下の点を考慮しましょう。

● スタンプカードの有効期限が短い

スタンプカードの期限設定は任意に設定可能ですが、必要スタンプ数が多い割に使用期限が短いと例え特典が魅力的であってもスタンプ利用が現実的に感じられなくなります。一般的なスタンプカードであれば1年程度の有効期限が適切と言えるでしょう。

● 条件のハードルが高く、スタンプ満了が現実的に難しい

特にスタンプカードに金額設定を設けている場合など、スタンプ満了が達成できないような設定は避けましょう。スタンプ条件や特典利用に対する条件設定も現実的に実現のしやすさの考慮も必要です。

● 特典や還元率が魅力的ではない

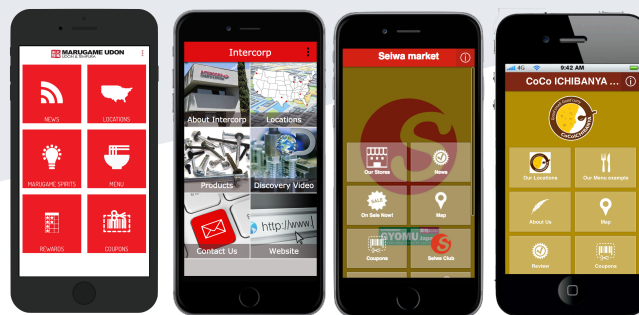
スタンプカードで設定された特典や還元率が低すぎるとは、魅力が半減されスタンプカードでの来店誘導に結びつきません。一般的なポイントカードと比較するとスタンプカードの方が短期間で特典に満了し還元率も高い傾向にあります。

例えば、10食分のスタンプで1食分がスタンプカードの特典とすると9%の割率となります。一般的なポイントカードでは0.5~1%の還元率と考えると、この場合のスタンプカードの還元率は十分と言えるでしょう。

これまでご紹介しましたスタンプカードに関する活用利用や留意点はほんの一例に過ぎません。DIGITAL SEEDではそれ以外のクーポンやプッシュ通知など、アプリが提供する全ての機能と特性を踏まえたアプリの適切な運用についてもアドバイスさせていただきますので、はじめてのアプリ導入であっても安心して制作から運用までサポートさせていただきます。

スマホアプリにつきましては、ご希望に応じリーズナブルな低コスト集客アプリから完全カスタマイズ・アプリまでトータルでソリューションを提供いたします。

時代は既にウェブからアプリへシフトしています。





DIGITAL SEED INC.

949.393.8500

sales_info@Digi-Seed.com