

ポイントカードの効果的な運用で “思い通り”の顧客体験を



お役立ち情報 / たっぶり!
60分のコンサルが
今だけ無料

- ポイント運用のあらゆる業務課題に対応!**
- | | | |
|----------|-----------|--------|
| 来店動向の可視化 | 新規顧客の獲得 | 現場業務改善 |
| リピーターの創出 | 重要顧客の離反防止 | 効果検証 |

ポイントカードのお店(企業)とお客様を繋ぐ**最も重要なソリューション**です。
お客様の来店動向を分析しあらゆる課題を解決に導きます。

ポイント管理システムを導入したのはいいけど・・・



現場や管理の手間は増えたのに売上が上がった実感が無い・・・



どんなデータが取れてどんな活用方法があるのか知りたい



お客様の属性を活用して販促費を抑えつつPRを打ちたい!

ポイントカードの導入効果を正しく『実感』出来ていますか?

- 当社にいただくご相談の一例
- ポイントカードを導入してみたが、そもそもうまくいってるのか分からない
 - ポイントカードによってどんな情報を取得できるのかが分からない
 - 普段の業務に追われており、日々の販促を考える余裕がない
 - ポイントカードの導入によって取得した情報の活用方法がわからない

来店したお客様を固定客にするためには囲い込み戦略が必要です

ポイント運用を最適化することでお客様との強固な関係構築を実現できます!

Point 01
お客様のファン化によって安定した利益を獲得する

Point 02
あらゆる顧客動向データからヒット商品を意図的に作る

Point 03
データに基づいた根拠のある戦略で無駄な販促費を削減する

安定した収益モデル構築のカギは

データの可視化!

ポイントカードの利用によって受け取る情報は、お客様の来店動向そのものです。

- どういったタイミングで来店される傾向が多いのか?
- イベントを実施した日は普段の客単価と比べてみて高いのか低いのか?
- 雨が降った金曜日に来店されたお客様は男性・女性どちらが多いのか?

ロイヤルカスタマーを育成する最も有効的な手段がポイント運用です

来店動向はプロモーションに活用されるだけでなく、商品やメニュー開発、仕入れの量、従業員の質にも大きく影響を与える可能性があります。これらの情報をお店の運営にしっかりと落とし込んでいくことで、ロイヤルカスタマーの育成に繋がっていきます。

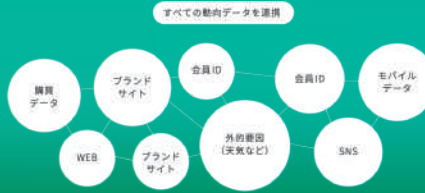
- マーケティング施策の最適化
- 新規顧客を獲得
- リピーターの創出
- 優良顧客の離反防止

私たち unique point が選ばれる 3つの理由

1

継続的な来店を見込める顧客の絶対数を増やし、 ロイヤルカスタマー育成プログラムを作ります！

私たちが考えるロイヤルカスタマーとは、「愛着を持って積極的かつ継続的に買ってくれるお客様」を想定しています。もちろん単発的に来てくれるお客様もとても重要ですが、継続的に来店をしてくれるリピーターの獲得は、企業にとって最重要ミッションといえます。私たちはお客様の動向データを1つ1つ独自のプロセスで分析していくことで、極めて高い精度での可視化を実現します。



動向データを
精度高く可視化

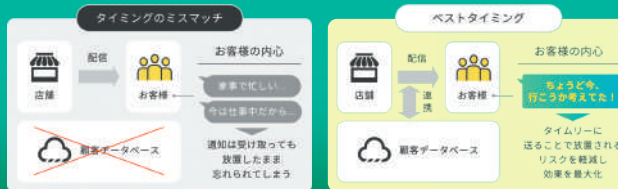
ロイヤルカスタマーに
変化する要因となった
トリガーを洗い出す

そして再現性を
生み出す

2

顧客のニーズや購買タイミングに合わせた 来店頻度を高める販促プログラムを作ります！

キャンペーンやクーポンの配信には、企画から素材の作成・金額設定や注意事項の策定など多種多様なステップがあります。日々の業務に追われており実施までに行き着く時間が無いという方も私たちがご提案・サポートいたします。



ポイントカードの運用
取得した顧客データの活用

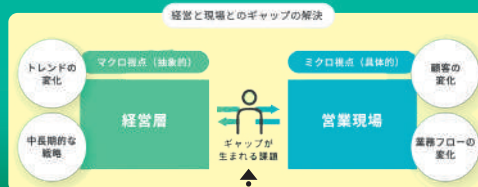
ベストタイミングでの
配信で来店頻度を
最大化します。

顧客の潜在的ニーズや
行動パターンを分析

3

これまでに培ってきたノウハウで 経営と現場の一体感を生み出します！

これまでにご説明した動向データの収集やキャンペーンの実施には、経営と現場の連携がどれだけ上手に取れるかも重要な要素です。弊社の代表は、大手飲食チェーンの情報システム部門を経て、顧客管理・ポイント管理を得意とするITベンダーで20年近く数多く事例に取り組み、解決して参りました。



ユニークポイントが
経営と現場の課題を明確にし
ギャップ問題を解決します！

相手の認識に沿って
正確な情報を伝える

経営と現場の連携が
最大限の効果を
引き出します。

各部門に一体感が
生まれる



大手焼き鳥チェーン店様
東京都新宿区神楽坂

実際のコンサル事例はこちら

1年間で月商300万円から500万円へ！ バイト・パートにもファンが着く仕組み化に成功。

お任せいただいた店舗の1つは15坪24席程のお店で、頑固な焼き鳥職人が味が勝負をするといったスタイルで接客には力を入れず、月商300万円弱程度でした。

そこで当社の代表から従業員の売上に対する意識改革や接客改善、ポイント制度の見直しなどを実施し、1年後に月商500万円程度の人気店にすることに成功しました。

美味しだけでは売りに繋がらないということと、売上げが上がることで従業員のモチベーションが上がり、結果的に店長だけでなくパートやバイトにもファンができるような仕組みを作ることができました。

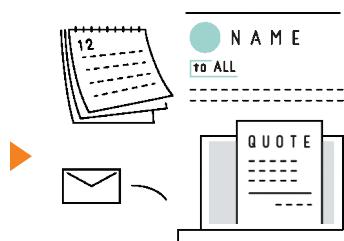
初回無料の
お試しコンサルを実施中！

簡単3ステップ
無料コンサル
ご依頼までの流れ

強引なセールス・お見積り以外のご請求は一切ございませんのでご安心ください。



STEP 01 お問い合わせ
当社ホームページよりお問い合わせください。



STEP 02 無料コンサル実施
スケジュール調整し、ヒアリング及び無料コンサルを実施いたします。



STEP 03 具体的なご提案
実際にどんな解決策があるかご提案いたします。

お問合せはこちらから unique point

あらゆる施策を組み合わせる相乗効果を最大化！売上UPに繋がります！

初めての方でも安心のお試し無料コンサルティンクをご用意しております。無料コンサルティンクの中で自社に必要なものをご判断いただけます。

ユニークポイント ポイント運用



<https://uniquepoint.jp/contact/>

