

ポイント活用事例 - CASE STUDY -

事例に関する資料請求

<https://www.cccmkhd.co.jp/inquiry/tpoint/>



【新規集客】見積依頼で通常特典のポイント3倍 ▷新規客が130%に増えた外壁塗装店の事例



見積依頼でポイントを通常の3倍プレゼントし、新規客数をUP!

業種： サービス（外壁塗装）

区分： 事例

「外壁塗装」は家屋や建物を長持ちさせ、美しさを保つために不可欠なメンテナンス作業です。塗料の種類や技術により、耐用年数や耐久性にも大きく影響します。塗装業界は依頼頻度が低く、いかに新規客との接点をつくるかが重要です。

今回は、お客様が見積依頼の際に通常に付与するポイント数の3倍をプレゼントするキャンペーンを行い、新規客を前年対比で約130%、前月対比で約200%に増やした外壁塗装店のポイント活用の事例をご紹介します。

┃ 目的 ・見積特典の強化による、**新たなお客様との接点拡大**

┃ 施策 ・見積依頼したお客様へ、**通常ポイント3倍**キャンペーンを実施

┃ 効果 ・新規のお客様が、**前年同月比で約130%、前月比で約200%にUP**

ポイント活用事例 - CASE STUDY -

事例に関する資料請求

<https://www.cccmkhd.co.jp/inquiry/tpoint/>



【新規集客】見積依頼で通常特典のポイント3倍 ▷新規客が130%に増えた外壁塗装店の事例

外壁塗装のような施工依頼サイクルが長い業種は、
いかに新規のお客さまとの接点を増やすかが重要

塗装技術は進化しており、昔は10年サイクルだったものが、最近では15年～20年と長くなっています。
このような依頼のサイクルが長い業種の場合、新規のお客さまとの接点をいかに増やすかが重要です。

塗装は、施工内容による差別化が難しく、複数社への相見積もりによる価格競争になるケースが多いです。
共通ポイントを活用する事で、プロモーションの幅が広がり「値引き」ではなく「特典」としてお客さまへ
プラスオンの価値をご提供できます。

結果、競合他社との差別化となりご検討いただいているお客さまに選ばれやすく、お店のブランディング
UPにも繋がられます。



ポイント活用事例 - CASE STUDY -

事例に関する資料請求

<https://www.cccmkhd.co.jp/inquiry/tpoint/>



【新規集客】見積依頼で通常特典のポイント3倍 ▷新規客が130%に増えた外壁塗装店の事例

見積依頼で、通常特典のポイント3倍プレゼント

本事例でご紹介する塗装店さまは、

- ・通常特典として見積依頼のお客さまへ500ポイントプレゼント
- ・成約で最大10,000ポイントプレゼント

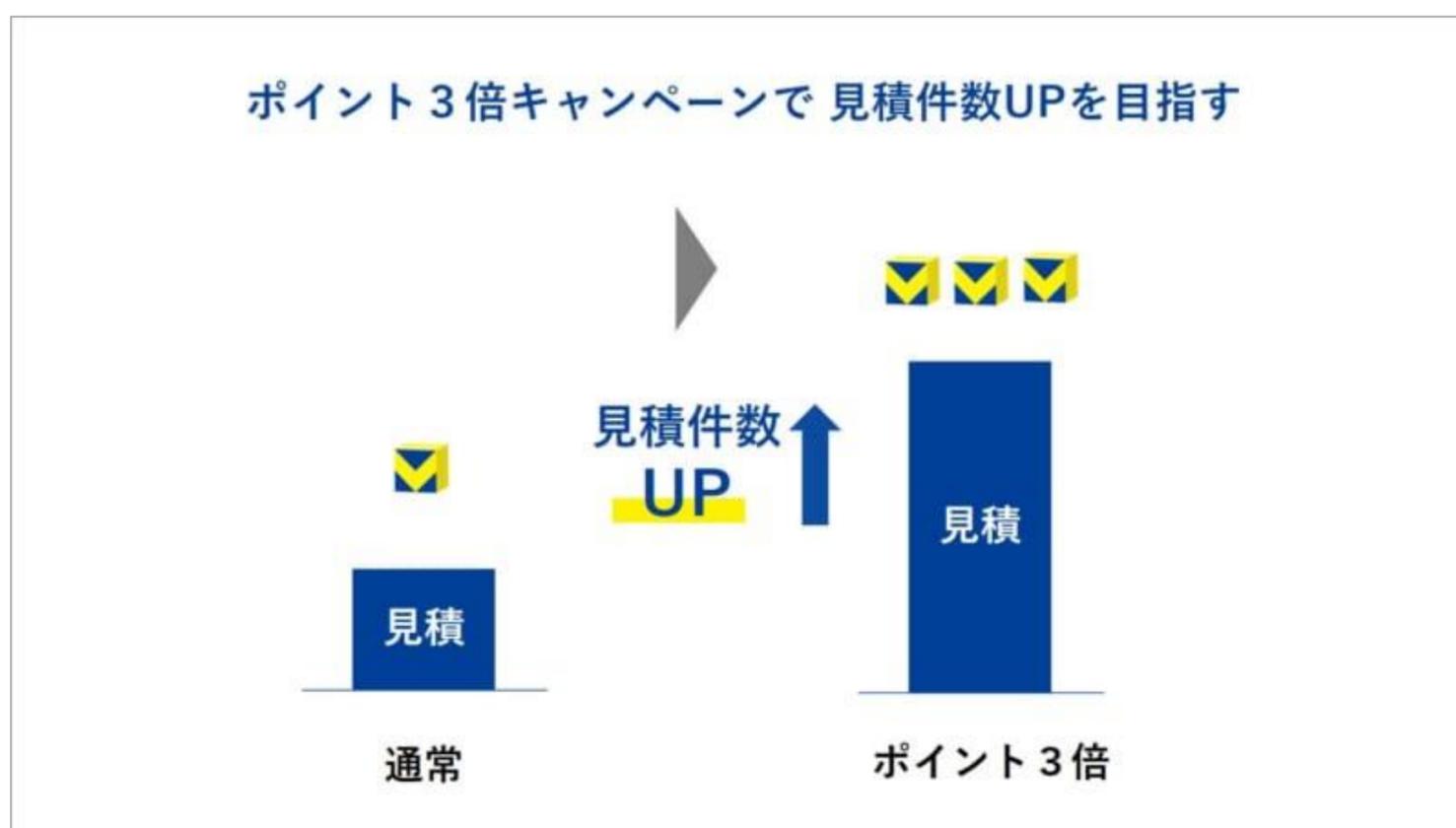
の販促を行っていましたが、

1ヶ月間の期間限定で、「見積依頼のお客さまへ通常特典ポイントの3倍をプレゼント」するキャンペーンを行いました。

併せてキャンペーン告知をホームページや新聞広告などに掲載いただき、露出も強化していただきました。

共通ポイントはスタンプを貯めるポイントカードなどと違い、特典のギフトカードやお米などの物品を用意する必要がなく、お店の在庫リスクもありません。

また、お店が実行したいタイミングですぐに販促やキャンペーンを行う事ができるので、利便性も高いメリットもあります。



ポイント活用事例 - CASE STUDY -

事例に関する資料請求

<https://www.cccmkhd.co.jp/inquiry/tpoint/>



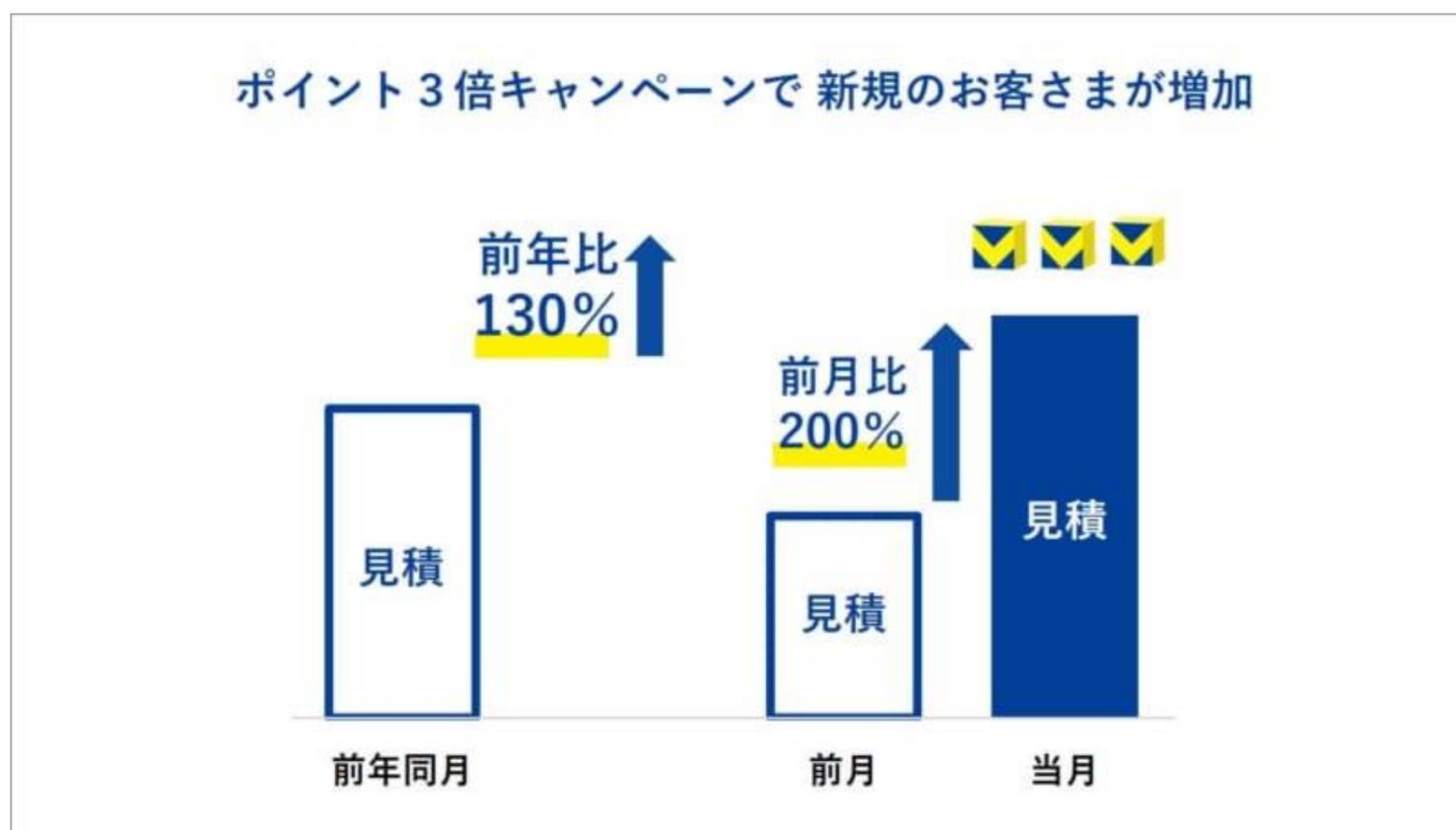
【新規集客】見積依頼で通常特典のポイント3倍 ▷新規客が130%に増えた外壁塗装店の事例

新規のお客さまが **前年同月比で約130%**、**前月比では約200%**にUP！

見積依頼で通常特典のポイント3倍プレゼントのキャンペーンを実施した結果、新規のお客さまが、前年比で約130%、前月比では約200%にもUPしました。

お店で定期的に行われている地域新聞への広告出稿に、キャンペーン告知を掲載いただいたことも効果的だったと思います。

塗装業は、梅雨や積雪などの季節や天候の要因でも、依頼件数や施行期間にも大きく影響します。閑散期にこのようなキャンペーンや施策を行うことで、繁忙期に偏りがちであった施工を分散することができ、お客さまの施工をお待たせすることが少なく、双方にとってよいタイミングでの受注に繋げていただくことが可能です。



ポイント活用事例 - CASE STUDY -

事例に関する資料請求

<https://www.cccmkhd.co.jp/inquiry/tpoint/>



【新規集客】見積依頼で通常特典のポイント3倍 ▷新規客が130%に増えた外壁塗装店の事例

今回は、**成約にも繋げていただくためのキャンペーン実施へ**

今回のキャンペーンがとても好評でしたので、次回は塗装店さまの成約にも繋げられるよう、更に多くのお客さまにお店を知っていただき、選んでいただくために、次回は見積依頼で通常ポイントの5倍、成約で通常ポイントの2倍の特典でキャンペーンを実施されることになりました。

今後もお店の収益に繋がり、お客さまによりお店を知っていただくためのアプローチをし、選んでいただくための施策やサポートを一緒に考え、取り組んでまいります。

