

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】Vポイントアプリへクーポン掲載

▷ 約6割が新規・お久しぶりのお客さまだったメガネ屋の事例

＼アプリで1,000ポイントクーポン/
利用の約6割が新規・お久しぶり客

メガネ店の事例

新規集客

Vポイント（旧名称：Tポイント）の公式アプリへの個店クーポン掲載で、新規集客を実現！

業種： 物販（メガネ/コンタクト/補聴器）

区分： 事例

メガネは普段のファッションアイテムとしても取り入れられ、最新のトレンドに合わせたスタイリッシュなルックを楽しむことができます。また、年に1～2度の眼科での視力検査を受診することで、視力の維持や向上を保て、クリアな視界を手に入れることでの快適な生活品質のUPとなり、頭痛や目の疲れの軽減につなげられるなど健康にもプラスの影響があります。

今回は、Vポイントの公式アプリに「店頭で5,500円（税込※以下同様）以上購入のお客さまへ1,000ポイントプレゼント」のクーポン掲載を行い、クーポン利用者の約6割が、新規客とお久しぶりのお客さまで、かつ購入単価も高かったメガネ店のポイント活用の事例をご紹介します。

- ┃ 目的 ・夏のキャンペーンに併せた、**来店促進と売上UP**
- ┃ 施策 ・**Vポイントの公式アプリ**へお店で使える**クーポン掲載**
 - ・5,500円以上の会計で**1,000ポイントプレゼント**のキャンペーン
- ┃ 効果 ・クーポン利用全体の**約6割が新規客とお久しぶりのお客さま**（13ヶ月ぶり）
 - ・**購入単価も高い**傾向

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】Tポイントアプリへクーポン掲載

▷約6割が新規・お久しぶりのお客さまだったメガネ屋の事例

お客さまは、**Vポイントアプリ**から**事前にクーポンをセット**するだけ

Vポイントにご加盟いただくと、Vポイントアプリ上に自店のポイント販促のクーポン掲載が行えます。

お客さまはVポイントアプリから、利用したいお店のクーポンを事前にセットして、店頭でVポイントが貯まるカードを提示して条件に併せたお買い物をするだけで、その特典が利用できます。

本事例でご紹介するメガネ店さまは、夏のキャンペーンの時期に併せ、来店促進と売上最大化のためにVポイントアプリを利用したキャンペーンを実施されました。

Vポイントアプリからお客さまがクーポンを選んでセット

\\ スマホでお得!クーポンの使い方 \\
アプリからクーポンを選びセットします。

「Vポイントアプリ」
モバイルVカード
ダウンロードと登録はコチラから ▶

1 「クーポン」ボタンから「地域のお店」を選ぶ

2 お店のクーポンを選んでセット!

3 当店のお支払い時にモバイルVカード又はVポイントカードを提示

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】Tポイントアプリへクーポン掲載

▷約6割が新規・お久しぶりのお客さまだったメガネ屋の事例

単価の高いメガネ店だからできる、
5,500円購入で1,000ポイントプレゼント

メガネは商品単価も高く、頻度の高い来店アプローチが難しい業種です。

そこで、「店頭で5,500円以上のお会計で1,000ポイントをプレゼント」するキャンペーンを、夏期の繁忙期間に併せて実施しました。

お客さまへの告知として、店頭のポスター掲示や、お店のSNSやLINEでのアナウンスを行っていただきました。

街のお店や個人経営の店舗さまでも、Vポイントアプリに自店で使えるVポイント関連のクーポン掲載が行えるため、Vポイントアプリユーザーやポイ活好きな方、自店以外のお客さまの目にも留まりやすくなり、認知拡大や来店のカッカケに繋げていただくことができます。

来店促進のため Vポイントアプリにクーポンを配信



アプリで事前に
クーポンセット



5,500円以上の
メガネ購入



1,000ポイント
プレゼント

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】Tポイントアプリへクーポン掲載

▷約6割が新規・お久しぶりのお客さまだったメガネ屋の事例

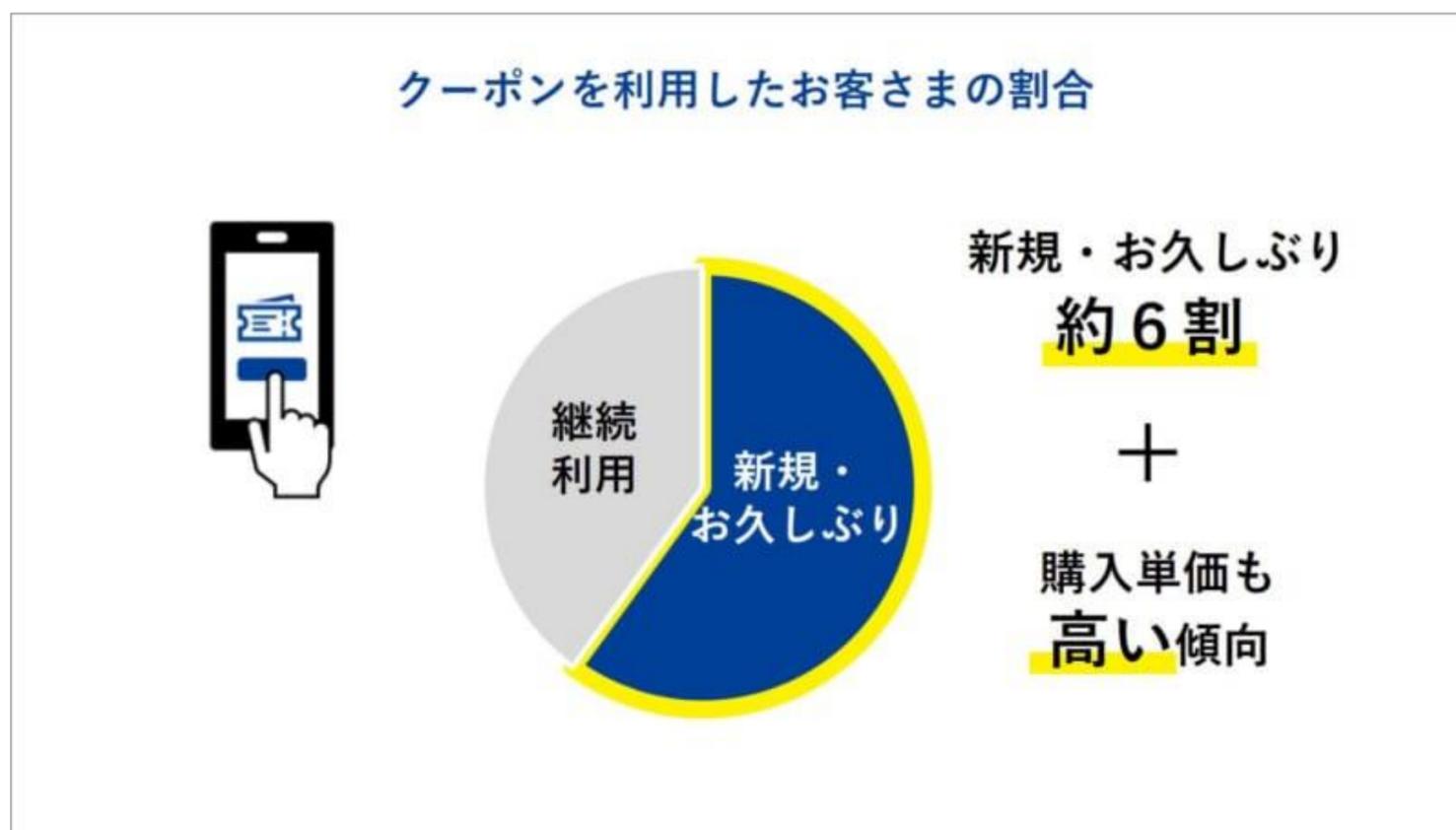
クーポン利用の約6割が新規とお久しぶりのお客さまで、
購入単価も高い傾向

Vポイントアプリへ、「店頭で5,500円以上のお会計で1,000ポイントをプレゼント」するクーポンを掲載した結果、クーポン利用全体の約6割が、新規のお客さまとお久しぶり（13か月以上ぶり）のお客さまでした。

また、購入単価は継続利用のお客さまに比べて高い傾向でした。

Vポイントアプリをお持ちの方に、店舗のクーポンを見ていただけるので、ご来店がなかったお客さまへの認知UPにもなり、今後の来店キッカケにも繋げていただける可能性が高まります。

今後もお客さまに寄り添った販促やキャンペーンを検討しながら、Vポイントアプリを活用していただき、多くのお客さまに喜んでご利用いただける販促キャンペーンを企画実施していきます。



(公開：2023年10月、文章/画像：ポイント活用事例 -CASE STUDY- 編集部)