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/

【来店促進】顧客分析を重ね、翌月ポイント５倍レシートクーポン発券▷閑散期でも利用率が１０％を超えた、古着店の事例

顧客分析を重ね、翌月ポイント５倍のレシートクーポンを発券、閑散期の再来店をUP

業種：　物販（リユース/中古リサイクル）

区分：　事例

「古着」は、ユニークで個性的なデザインの掘り出し物や限定アイテム、ヴィンテージからリユース品まで幅広いアイテムを楽しむことができます。価格帯は幅広く、高級なヴィンテージアイテムから予算にやさしいリユースの古着までさまざまな選択肢があり、予算に合わせたスタイリッシュなファッションを楽しめるので、大人から子どもまで幅広い世代に親しまれています。
また、ファッション業界は競争が激しく価格競争や他の洋服店との差別化が重要で、価格設定と販促やプロモーション戦略を工夫する必要があります。今回は「季節限定50％オフセール」に変わる効果的な販促手段の検討のため、自店の顧客分析を繰り返し販促内容の改良を重ね、「翌月以降ポイント5倍」のレシートクーポンの発券を実施したところ、クーポンの利用率が10％を超えた、古着店のポイント活用の事例をご紹介します。

| 目的　・季節限定50％オフセールに変わる**効果的な販促手段**の検討

| 施策　・**自店の顧客分析、販促、検証**を繰り返し実施
・全店で閑散期に使える**ポイント5倍**の**レシートクーポン**を発券

| 効果　・**閑散期でも**レシートクーポンの**利用率10％超え**

ポイント活用事例　- C A S E　S T U D Y -

事例に関する資料請求
https://www.cccmkhd.co.jp/inquiry/tpoint/

【来店促進】顧客分析を重ね、翌月ポイント５倍レシートクーポン発券 ▷閑散期でも利用率が１０％を超えた、古着店の事例

きっかけは「季節限定50%オフセール」に変わる「効果的な販促手段」検討

本事例でご紹介する古着店さまは、季節限定50%オフセールに変わる効果的な販促手段の検討のため、共通ポイントを導入されました。

自社で複数のブランドを運営されている古着店さまで、社長自らアメリカやヨーロッパから商品買い付けをし、各店の店長や責任者さまが、自店舗の顧客分析を踏まえたお店づくりをされています。
店舗のコンセプトもさまざまで、老若男女問わず幅広い方にご利用いただいているロードサイド店のほか、ビンテージアイテムを扱う店舗や女性向けの洋服の店舗などを展開されています。

まずは各ブランドの顧客分析を行い、まずは「新規顧客の比率が高い」ブランドの店舗に対して、レシートクーポンを活用した来店促進と客単価UPのための販促を企画しました。

Vポイントにご加盟いただくと、Vポイントを付与する端末から、お客さまへレシートクーポンを発行することができます。
設定は、専用の管理画面から簡単にでき、コストもレシート代だけで済むので、新たにチラシやクーポンを制作いただく必要もありません。
また店舗ごとに、発券数や利用実績がデータで確認できるので、お店さまでのコストシュミレーションなども可能です。

どうすれば、お客さまの再来店につなげられ、店舗さまの売上UPになるか、一緒に考えました。

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/

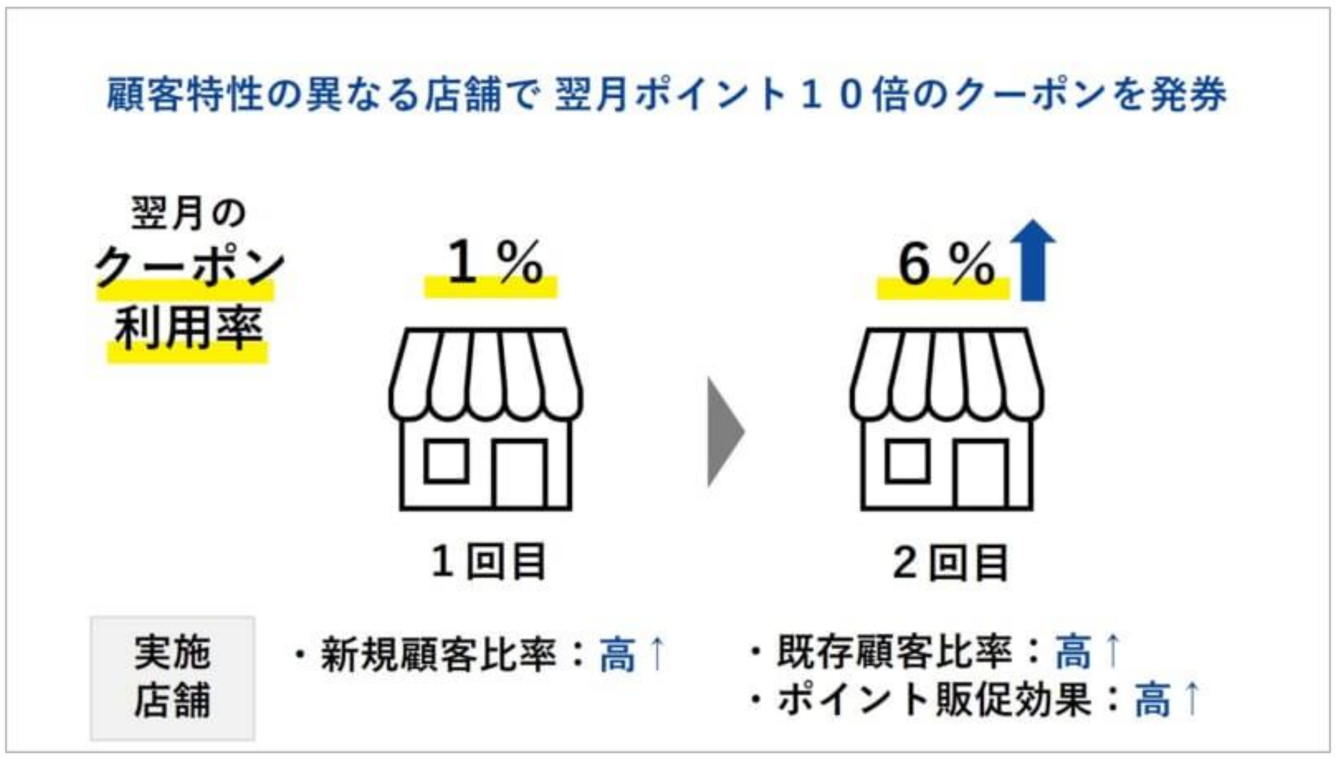
【来店促進】顧客分析を重ね、翌月ポイント５倍レシートクーポン発券 ▷閑散期でも利用率が１０％を超えた、古着店の事例

自店の顧客分析と販促検証を重ね、「来店促進」に有効な特典とターゲット層を選定

１回目は、「新規顧客の比率が高い」ブランドの店舗さまで、お会計の際、「翌月使えるポイント10倍」のレシートクーポンを発券しました。
その結果、翌月のクーポンの利用率は平均１％程度と低い結果でした。

そこで、次は「ターゲット層を変えて」同様のレシートクーポン施策を企画し、
２回目は、「既存顧客の比率が高く、ポイント販促効果の高い」ブランドの店舗さま複数店舗で、
お会計の際「翌月使えるポイント10倍」のレシートクーポンを発券しました。

店舗ごとにご利用の差はありましたが、平均して６％を超えるほどのクーポン利用率でした。
こちらの結果が好評だったため、次回は全店での実施が決まりました。



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/

【来店促進】顧客分析を重ね、翌月ポイント５倍レシートクーポン発券 ▷閑散期でも利用率が１０％を超えた、古着店の事例

全店で閑散期に使える「ポイント5倍」のレシートクーポンを発券、クーポンの利用率は10%超え

３回目は、繁忙期である12月にレシートクーポンを発券し、閑散期となる１月～2月にご利用いただける販促を企画しました。

お会計の際、「全店で翌月から2ヶ月間使えるポイント5倍」のレシートクーポンを発券しました。
今回は、利用期間を倍の2ヶ月間とし、ポイント5倍（前回の半分）で行いましたが、
閑散期にもかかわらず、全店平均でクーポン利用率は10%を超えました。

また、「クーポン発券店舗以外でもご利用いただける」という内容にしたため、他店での買い回りも想定以上の結果でした。
１点物の商品に出会える「古着」の業態だからこそ、複数店舗で利用できるクーポンは、買い回りにも効果的だったと思います。

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/

【来店促進】顧客分析を重ね、翌月ポイント５倍レシートクーポン発券▷閑散期でも利用率が１０％を超えた、古着店の事例

顧客分析を重ね定期的な販促実施へ、今後も効果的な販促を検討実施

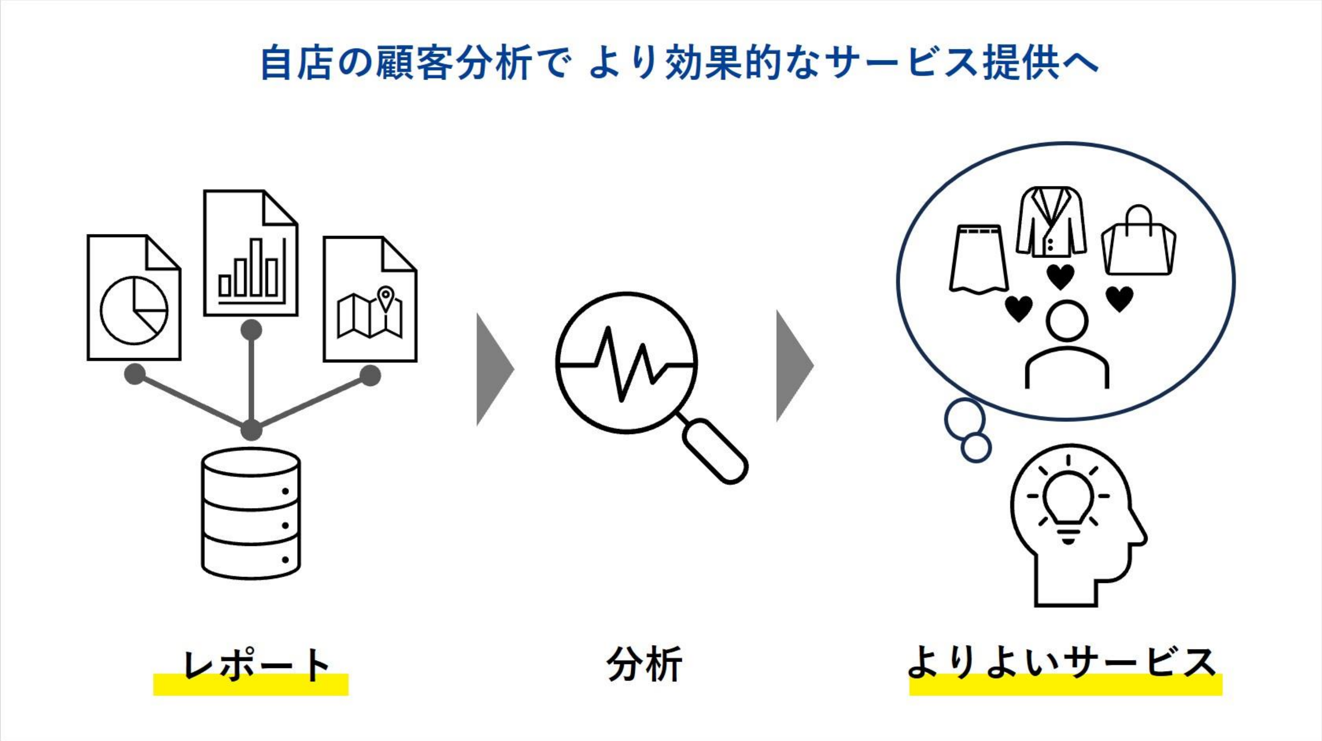
こちらの結果が好評だったため、同様のキャンペーンをまた実施していただくことが決まりました。

閑散期に売りたいものが売れたこと、ポイント10倍を5倍に変更してもしっかり集客が行えました。
クーポンの利用期間を2か月に延長し、発行店以外でもクーポンの利用ができるようにしたことで、
お客さまの買い回りにも繋げられたことも効果に繋がったと思います。

古着店に限らず、複数の店舗運営をされている店舗さまや、閑散期の集客を目的とした施策としても有効に思います。

自店の顧客特性の分析をし、ターゲット層に合った販促を企画し実行、お客さまの再来店と購買につなげられ、店舗の課題解決と利益向上につなげられたことは、まさに共通ポイントの強みであると思います。

今後も、店舗の課題に対してお客さま分析を交えながら、解決策や施策を考えよりよいお店づくりを一緒に行っていきます。



（公開：２０２３年１１月、文章/画像：ポイント活用事例 -CASE STUDY- 編集部）