

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/>【リピート率UP】次回ポイント10倍のレシートクーポンを発券
▷新規客の再来店が13%UP | 飲食店の事例新規客へ、次回来店時に使えるポイント
10倍のレシートクーポンを発券、新規客
の再来店が13%UP

業種： 飲食

区分： 事例

飲食店は他の小売業と比べて同業他社との競争が激しく、新業態のお店も次々と登場するため、お客様に継続的に利用いただくのが難しい業種です。また人材の確保や優秀なシェフの確保、高い離職率による採用コストも課題です。

お客様に1度のご来店でお店の良さを実感いただきリピートに繋げるには、新規顧客向けの販促やアプローチが大切ですが、オペレーション負荷も発生するため店舗運営に支障が発生するケースも多く、しっかりとマーケティング戦略を立てることが重要です。

今回はそうしたさまざまな課題を抱える飲食店で、オペレーション負荷の低いレシートクーポンを用いて、継続的にクーポンを発券したところ、利用率が13%もUPしたポイント活用事例をご紹介します。

I 目的 ・ 新規客の **リピート率UP**I 施策 ・ お会計時に **次回ポイント10倍のレシートクーポン** を発券I 効果 ・ 新規客の **再来店が13%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/>【リピート率UP】次回ポイント10倍のレシートクーポンを発券
▷新規客の再来店が13%UPした飲食店の事例

お店独自でカスタマイズしたレシートクーポンの発券が可能

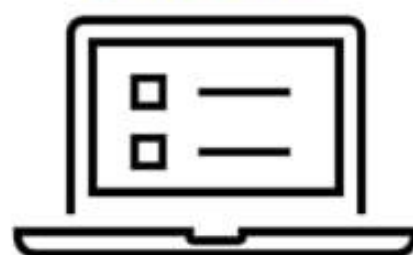
Tポイントにご加盟いただくと、Tポイントを付与する端末からお客様へレシート型のクーポンを発券することができます。

設定は専用の管理画面から簡単にでき、クーポンの発券条件（お客様の来店回数など）を選択できたり、クーポンタイトルを『あたり』や『お得なクーポン券』など数種類のデザインの中から選ぶことができます。

コストはレシート代のみで済むため、新たにチラシやクーポンを制作する必要もありませんし、お会計の際レシートと一緒に発券されるため、スタッフのオペレーション負荷をかけず、お客様へクーポンをお渡しすることが可能です。

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、次回販促へ向けたコストシミュレーションも可能です。

お店独自でカスタマイズ「レシートクーポン」発券が可能

管理画面で
簡単設定

『クーポン名』
『発券期間』
『有効期限』
『掲載画像』
『説明文』
など

カスタマイズ可能！

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/>【リピート率UP】次回ポイント10倍のレシートクーポンを発券
▷新規客の再来店が13%UPした飲食店の事例

新規客への継続的なクーポン発券で認知をUP

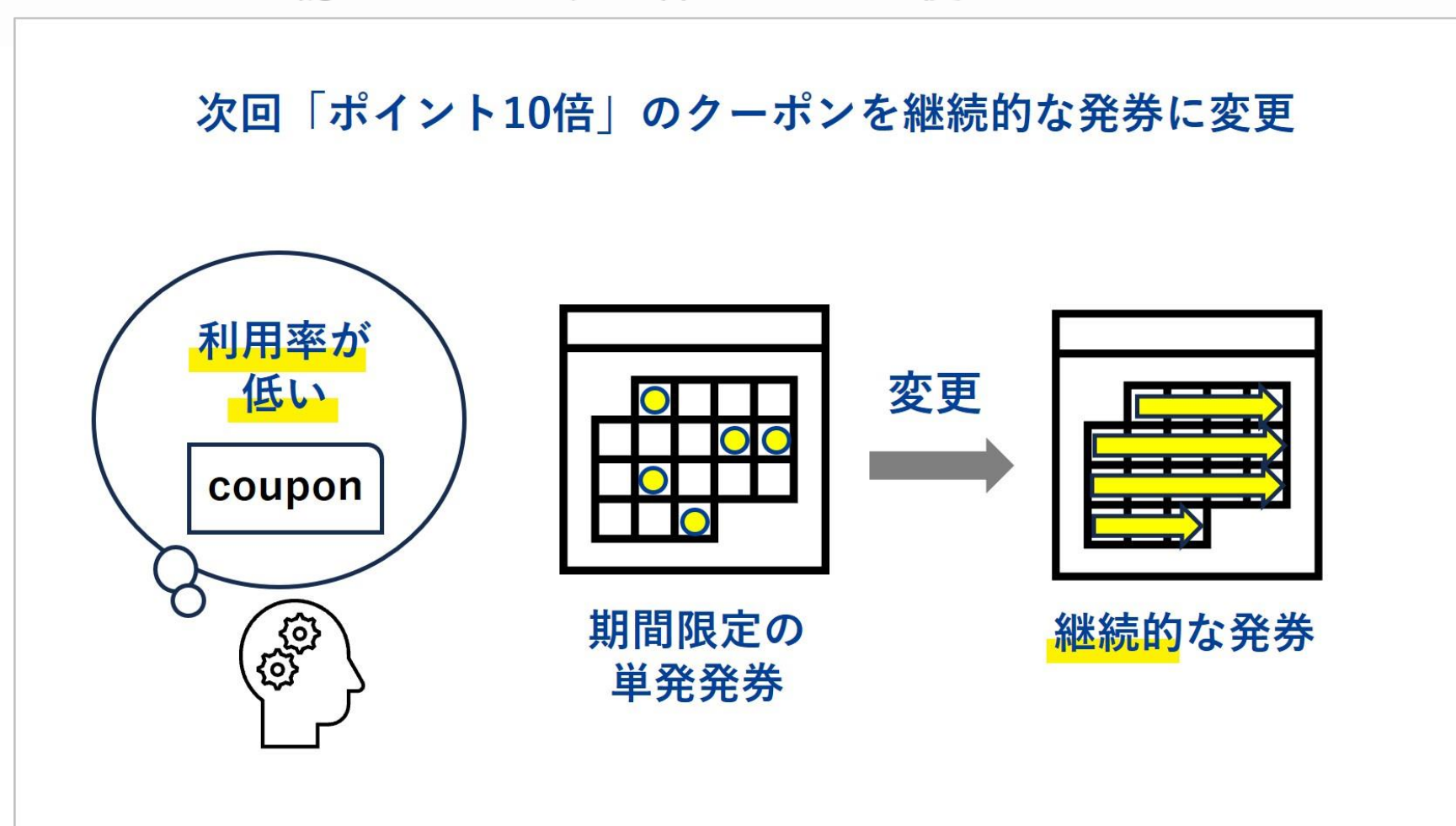
今回ご紹介する飲食店は、もともと単発の期間限定で、新規のお客さま向けに、「翌月末までのご利用で次回ポイント10倍」のレシートクーポンを発券しておりましたが、利用率が低いことが課題でした。

そこで、次回ポイント10倍のレシートクーポンの特典は変えず、発券頻度を期間限定の単発発券から、継続的な発券へ切り替えてみました。

せっかくクーポンを発券しても認知度が上がりず利用が伸びないのはもったいないため、利用頻度を上げるためにも継続的に発券することでより多くのお客様の目に留まるのではないかと考えました。

また、継続発券に切り替えることでスタッフのオペレーションの定着にも繋がります。お会計時にスタッフお客さまへひとこと「クーポンがでております」とお声掛けをすることで、お店の印象もよくなり、スタッフのクーポン認知も上がり、お客さまにより使っていただきやすくなります。

次回「ポイント10倍」のクーポンを継続的な発券に変更



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/>

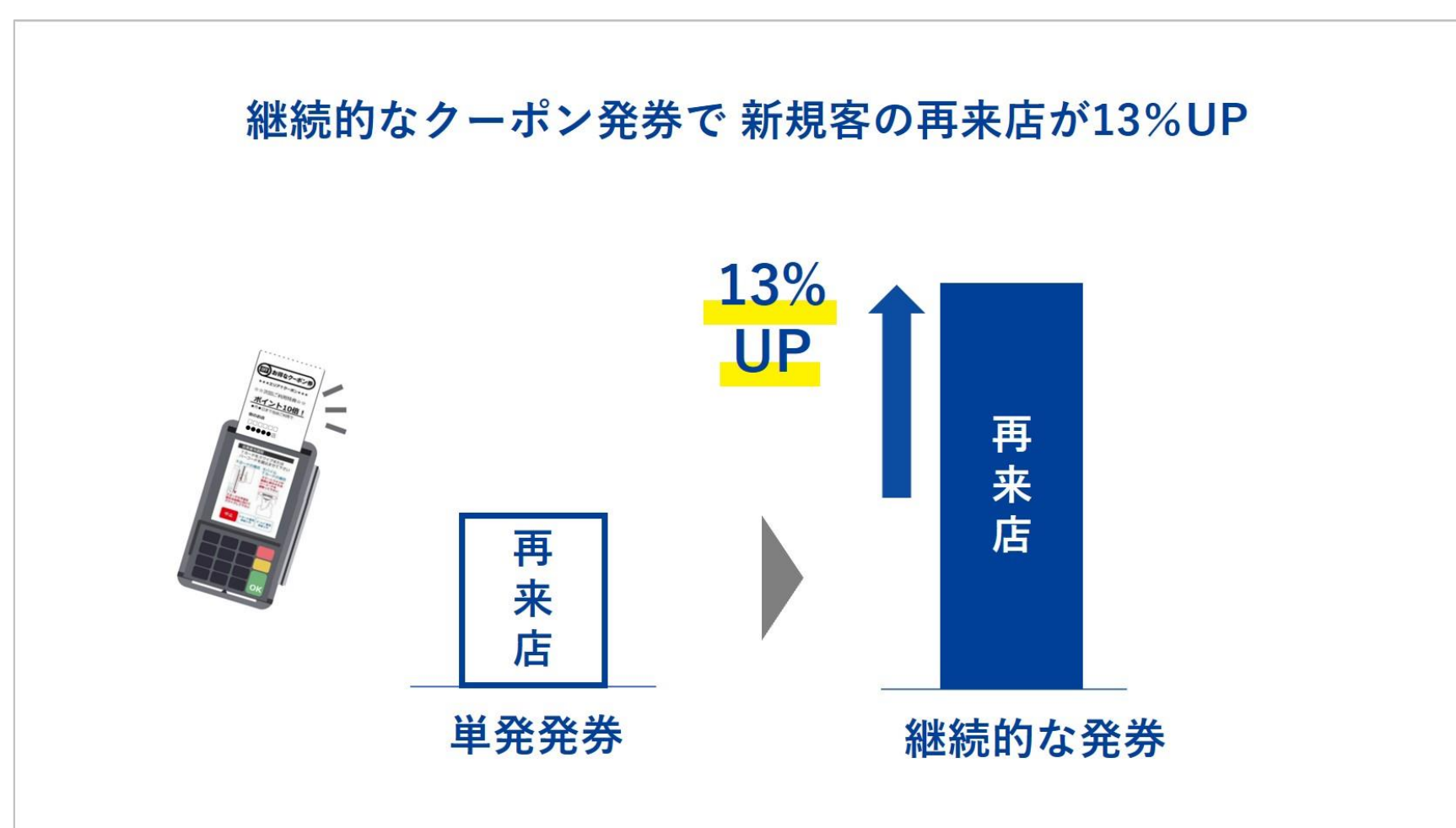


【リピート率UP】次回ポイント10倍のレシートクーポンを発券 ▷新規客の再来店が13%UPした飲食店の事例

継続的なクーポン発券で 新規客の再来店が13%UP

新規のお客さまへのクーポン発券を継続的に切り替えたことで、お客さまの目に留まる頻度が増え、認知が上がり、新規客の再来店が13%UPしました。

お会計時にレシートクーポンが発券された際、お客さまへクーポンの説明を添えてお渡しいただいたり、継続的に発券することでスタッフオペレーションが習慣化したことも1つの要因だと思います。



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/>



【リピート率UP】次回ポイント10倍のレシートクーポンを発券 ▷新規客の再来店が13%UPした飲食店の事例

リピート率UPには継続的なレシートクーポンの発券が効果的

このような結果から、人材の確保が難しく、また、お客様に継続利用していただくのが難しい飲食業界では、スタッフのオペレーション負荷のかかりづらいレシートクーポンを継続的に発券していくことが効果的です。

お客様に再来店していただくことで、お店の雰囲気やサービスをより知っていただくことができ、新商品や別の商品を食べさせていただくことで、リピーターが増え、お店のファンになっていただくきっかけに繋がります。

これからもお客様にお店に足を運んでもらうためのきっかけづくりや工夫を、共通ポイントを通じて提案してまいります。

リピート率UPには継続的なレシートクーポン発券が効果的

