

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】次回使える「Vポイント10倍」クーポンを発券 ▷新規客の翌月定着率がUPした、スポーツ用品店の事例



新規のお客さまにもう1度お店に足を運んでいただくことは、お店のリピーターや常連客になっていただきやすく、街の優良店になる近道です。

業種： スポーツ/アウトドア/武道（物販業）

区分： 事例

初めて来ていただいたお客さまに、もう1度お店に足を運んでいただくことは非常に大事なアクションです。さまざまな業種のお店で貯まって使えるVポイントを販促にご活用いただくことは、お店の売上や課題解決だけでなく、分析レポートによる利用者の可視化や、コスト効率化のアクションなどにも有効です。

今回は、新規客の再来店を増やすために、新規客に「次回使えるVポイント10倍」のレシートクーポンを発券、新規客の再来店が増えて定着率もUPした、スポーツ用品店のポイント活用事例をご紹介します。

目的 ・ **新規客の再来店促進**

施策 ・ 新規客に、次回使える「**Vポイント10倍**」のクーポンを発券

効果 ・ **新規客の再来店が増え、翌月定着率も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】次回使える「Vポイント10倍」クーポンを発券 ▷新規客の翌月定着率がUPした、スポーツ用品店の事例

(目的) **新規客の再来店促進**

今回ご紹介するスポーツ用品店は、複数店舗を運営されているチェーンのお店です。

恒常的にVポイントを活用したさまざまな販促やキャンペーンに積極的に取り組まれ、効果検証を繰り返しながら、お店の売上や顧客満足度のUPに取り組まれ、よりよいお店づくりを続けていただいております。

今回の取り組みをしたお店は、他店舗に比べて**新規客の再来店率が低い**傾向がありました。

新規客にもう1度お店に来ていただくことはとても大事なアクションです。

その理由として、

- ・新規客に1度ご来店していただくよりも、新規客に再度ご来店していただくことのほうが、お客様の心理的なハードルも低く、集客コストも抑えられる
 - ・新規客は翌月までに再来店しないと、また来ていただける**確率が低くなる**
 - ・優良店の売上の大半は、既存客（リピーターやお得意さま）が占めている
- といった傾向や実績があります。

そのため、このお店では**新規客の再来店促進**のために、新規のお客様に「もう1度来店していただく」ための販促を検討されました。



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/>



【リピート率UP】次回使える「Vポイント10倍」クーポンを発券 ▷新規客の翌月定着率がUPした、スポーツ用品店の事例

（施策）新規客に、次回使える「Vポイント10倍」のクーポンを発券

新規客の再来店促進のため、このお店では新規客に次回使える「Vポイント10倍」のレシートクーポンを3ヶ月間発券しました。

Vポイントにご加盟いただくと、ポイントを付与する端末からレシートクーポンを発券できます。

※お客さまに付与するポイント代金と、レシート代はお店の負担です。

クーポンを発券する対象はお店が選ぶことができ、お客さまの来店回数に応じて発券を選択できます。

新規客に再来店していただくには、（接客も含めた）お店の良い印象を持っていただくことと、お店を思い出していただくきっかけづくりやアクションが非常に重要です。

そのため、このお店では「Vポイント10倍」というインパクトのある特典で販促を行いました。



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/>【リピート率UP】次回使える「Vポイント10倍」クーポンを発券
▷新規客の翌月定着率がUPした、スポーツ用品店の事例

(効果) 新規客の再来店が増え、翌月定着率もUP

この販促を行った結果、このお店の新規客の翌月来店率がUPしました。

この実績は、同チェーンの他店舗と比較しても、クーポン発券を行った全ての月で高い結果でした。

新規客の翌月来店率の伸び率 (3ヶ月平均)

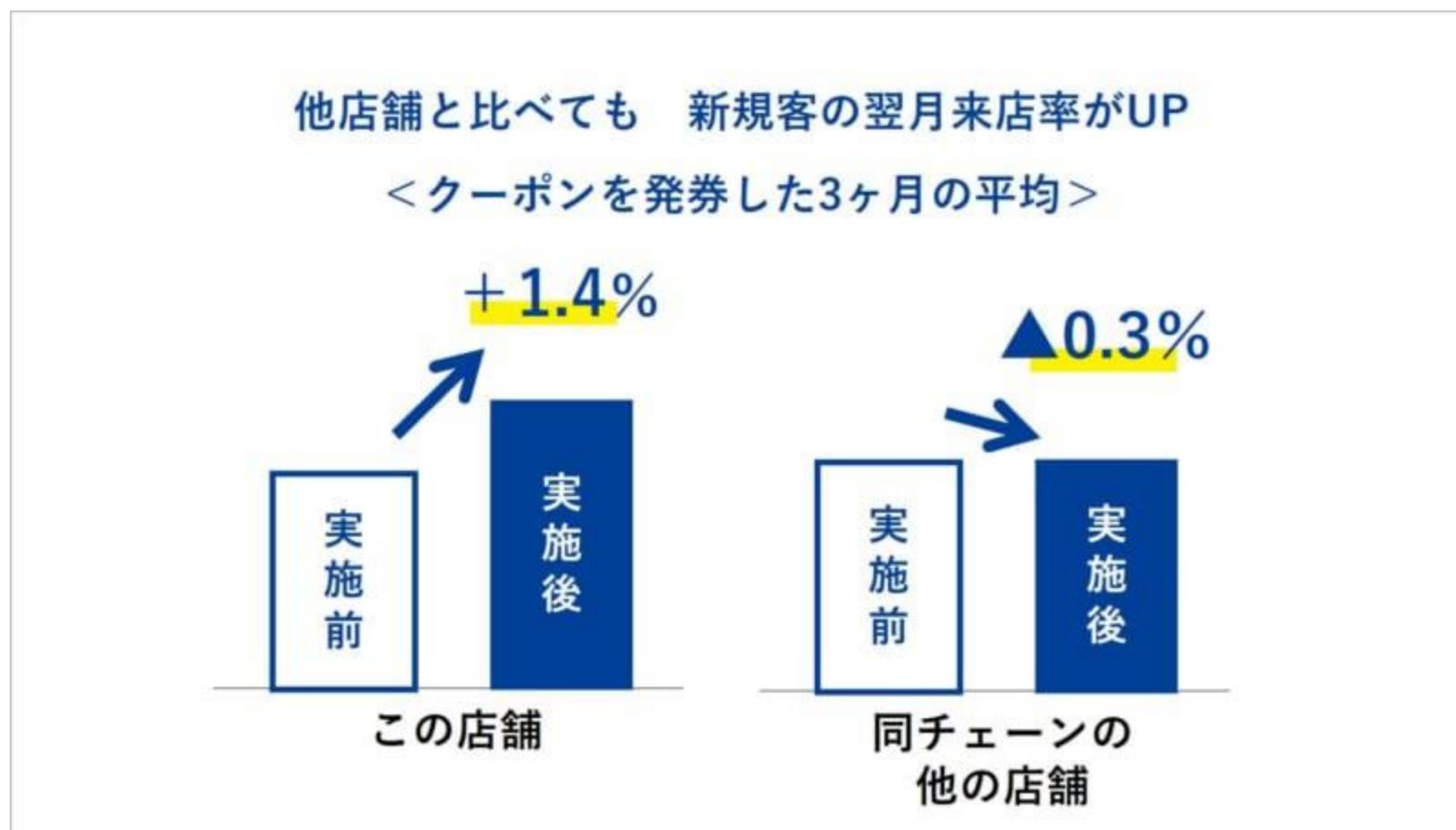
◇この店舗：+1.4%

◇他店舗の平均：▲0.3%

また、実施後は新規客の月2回以上の利用者、2ヶ月連続の利用者共に、他店舗に比べて高く、新規翌月定着率も高い結果でした。

※ここでいう新規翌月定着率は、前月新規利用者の内、今月継続利用者を指します。

そしてこの新規客がそのまま固定客となり、その後も継続的に売上に高い貢献をしてくれることが、Vポイントレポートからも確認できました。



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/>【リピート率UP】次回使える「Vポイント10倍」クーポンを発券
▷新規客の翌月定着率がUPした、スポーツ用品店の事例(まとめ) **リピーター**を増やすことは**優良店**への近道

このお店は、新規客の再来店促進のために、「ポイント10倍」のレシートクーポンを発券され、新規客の再来店が増え、そのお客さまは固定客として売上に高く貢献する結果となりました。

新規のお客さまに「もう1度ご来店」いただくことは、お店のリピーターや常連客になっていただくために非常に重要なアクションであり、お客さまや地域に愛される優良店への近道です。

あなたのお店でも課題解決のために、Vポイントを活用した販促の検討を実施されませんか。

このお取り組みに興味を持たれた店舗さま、新規客の再来店や課題把握にお困りのお店さまは、是非お気軽にVポイント本部（CCCMKホールディングス）までお問い合わせください。

リピーターや常連客を増やすことは 優良店への近道

