

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】自動車販売店の事例

Vポイント告知で集客実施▷新規顧客が増えて継続利用者もUP



自動車やバイクは販売価格が高いためポイントが貯まりやすく、購入後も整備や車検といった際にVポイントが貯まるため、お客さまへの継続的な来店アプローチが可能です。

業種： 自動車販売、整備、車検（物販業）

区分： 事例

カーディーラーや自動車販売店、バイクショップは競争が激しい業界です。他の販売店に比べて接客やサービス、価格やブランドイメージといった要素で差別化を行いお客さまに選んでいただく必要があります。今回はVポイントをフックに、ホームページや折り込みチラシへのVポイントロゴの掲載、ロードサイドへの店のぼりの設置を行い、お客さまへの認知をUPさせて新規顧客を増やし、その後の継続的な来店アプローチを実現している自動車販売店のポイント活用事例をご紹介します。

Ⅰ 目的 ・ **Vポイント**を活用した**集客**

Ⅰ 施策 ・ **Vポイント**を**店外のぼり**や**チラシ折り込み**で告知

Ⅰ 効果 ・ **新規顧客**が増えて、**継続利用者**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/>

【新規集客】自動車販売店の事例

Vポイント告知で集客実施▶新規顧客が増えて継続利用者もUP

(目的) Vポイントを活用した集客

自動車販売店やバイクショップは競争が激しく、他のお店といかにサービスや価格などで差別化するかが重要です。

この自動車販売店では、集客のためVポイントを導入されました。

Vポイントはお客様のお買い物の金額に応じてポイントが貯まり、さまざまな業種や店舗で使っていただくことができる共通ポイントです。

自動車販売店やバイクショップの特徴として、

- ・自動車やバイクは販売価格が高く、お客様はポイントを貯めていただきやすい(※)
- ・洗車やコーティング、エンジンオイル交換といったメンテナンスでもVポイントが貯まる
- ・購入後の車検や定期点検、修理や板金でもVポイントが貯まるため、継続的な来店アプローチが可能といったものがあります。

(※) 自動車やバイクは高額取引のため、お客様に付与するVポイントの上限をお店で設定いただくことも可能です。詳しくは [資料請求](#) まで。



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】自動車販売店の事例

Vポイント告知で集客実施▶新規顧客が増えて継続利用者もUP

(施策) Vポイントを店外のぼりやチラシ折り込みで告知

この自動車販売店が実際に行った、Vポイントの告知は、

- ・店外のロードサイド向けに「Vポイントののぼり」を設置
- ・ホームページへ「Vポイントロゴ」を掲載
- ・折り込みチラシへ「Vポイントロゴ」を掲載（毎月2回）

でした。

自動車販売店では、ロードサイドへのぼりの設置が効果的です。

通行者にVポイントが貯まるお店だと認知していただくことで、他店との差別化となり、来店きっかけのひとつにできます。

店外のぼりや折り込みチラシで「Vポイント」を告知

店外のぼり



折り込みチラシ



ホームページ



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】自動車販売店の事例

Vポイント告知で集客実施▶新規顧客が増えて継続利用者もUP

(効果) 新規顧客が増えて、継続利用者もUP

Vポイントを店外のぼりやホームページ、折り込みチラシに掲載し、お客様の告知を強化して行った結果、新規顧客を月に5名ほど増やしていただくことができました。

特に効果的だったのは、「ホームページ」と「折り込みチラシ」へのVポイントロゴの掲載でした。

お客さまからは、

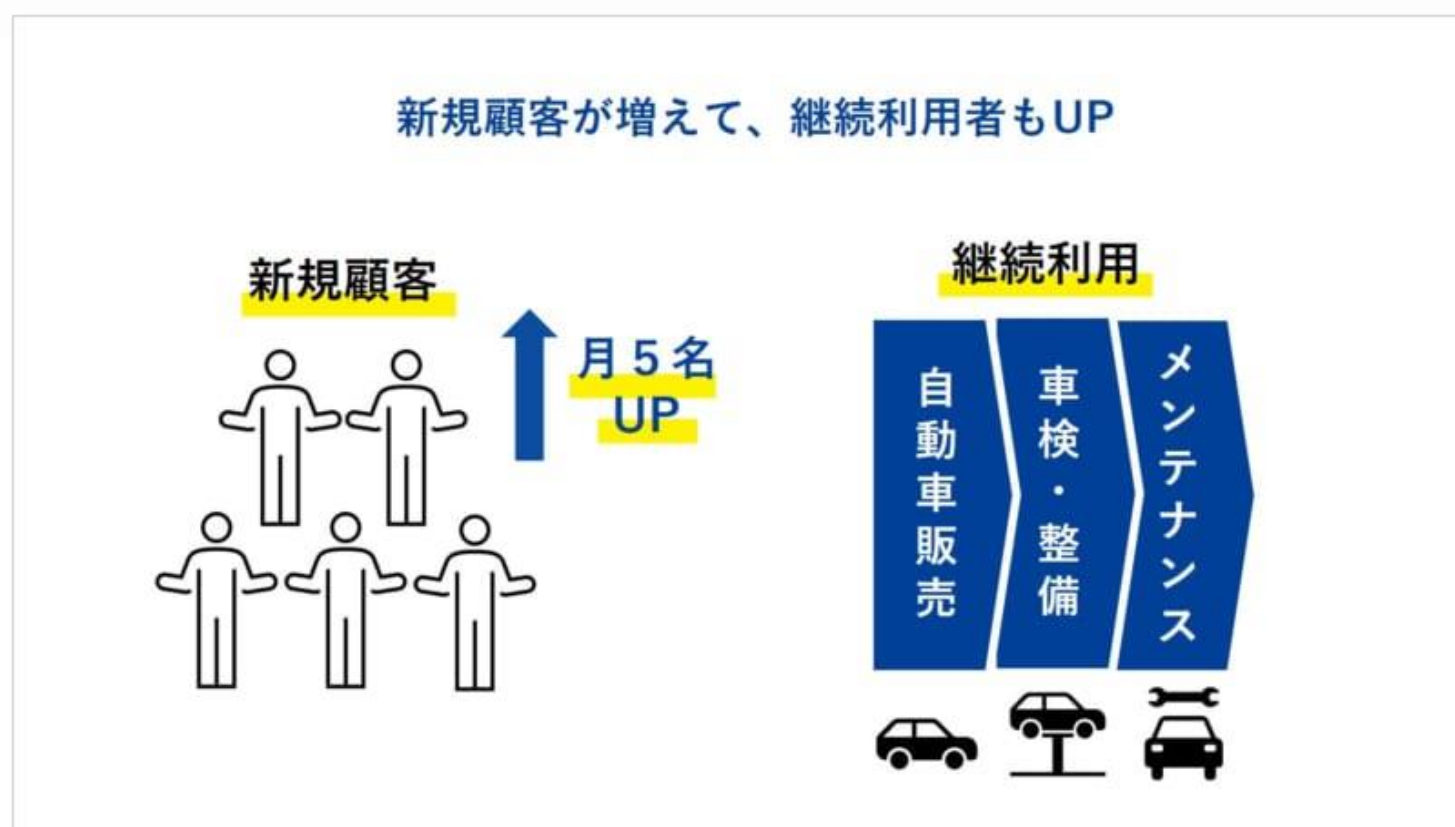
「自動車購入でVポイントが貯まることに驚いた。」

「(Vポイントが貯まることを)早く知りたかった。」

というお声を頂戴し、Vポイントの高い認知度は集客に効果的で、顧客満足度UPにも繋げていただけることを体感いただきました。

そして、購入後も車検や整備、メンテナンスといった際にもVポイントを貯めていただくことができるため、継続的な来店に繋げていただくことができます。

Vポイントの付与は販売価格の値引きではないため、お店の売上を棄損することなくご活用いただけるのも特徴です。(お客さまに付与する際のポイント代はお店の負担です。)



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】自動車販売店の事例

Vポイント告知で集客実施▶新規顧客が増えて継続利用者もUP

(まとめ) 購入後も、Vポイントでの来店アプローチが可能

自動車販売店やバイクショップがVポイントを導入するメリットには、

- ・他店舗との差別化
- ・自動車やバイクは販売価格が高いため、お客さまはポイントが貯まりやすく顧客満足度を高められる
- ・購入後の車検や修理、メンテナンスの際もVポイントが貯まり、継続的なアプローチが可能

といったものがありました。

自動車やバイクの購入、他のお店で貯めたVポイントはメンテナンスや修理の際にご利用いただくことも可能です。お客さまの大切な自動車を、長持ちさせる整備やメンテナンスの際にも、Vポイントをご活用いただくことができるため、しっかりとVポイント告知を行うことでお客さまへのサービスとなり、顧客満足度UPのお手伝いにも活用いただくことができます。

また、お客さまのご紹介や見積依頼、自動車買取の際に「Vポイントをプレゼント」という販促も可能です。

自動車販売店が、Vポイントを導入するメリット

他店舗との差別化 

Vポイントが貯まりやすく
顧客満足度が高まりやすい 

購入後の車検や修正、メンテナンス
でもVポイントが貯まるため
継続的な来店アプローチが可能 

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/>



【新規集客】自動車販売店の事例 Vポイント告知で集客実施▶新規顧客が増えて継続利用者もUP

カーディーラーや自動車販売店、バイクショップ以外にも、中古車の販売や買取、自動車整備工場やガソリンスタンド、車検専門店といったお店でもVポイントを導入いただけます。

このお取り組みに興味を持たれた店舗さまは、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。