

## 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/>



### 【美容室の事例】初来店のお客さまに次回使えるレシートクーポン発券 ▷再来店率が約10%高い、再来店率UPの事例



美容室のような固定客がつきやすい業種では、初来店のお客さまに、いかに2回目のご来店していただくかが重要です。再来店いただくことで固定化や常連化しやすくなります。

業種： 美容室／理容室／エステ（サービス業）

区分： 事例

美容室や理容室のような業種は、お店やスタイリストにお客さまがつきやすい特徴があります。お客さまの髪質や希望のスタイルに添えるよう施術記録やカルテ管理を行うお店も多く、お客さまは安心して施術を任せられ、お店は顧客満足度を維持しながらサービス提供が行えます。「行きつけの美容室」となれば、お店は長期的に継続した顧客来店を見込めます。

今回は初来店のお客さまに「次回使えるレシートクーポン」を発券したお店の再来店率が、非実施店に比べて約10%高い実績だった美容室のVポイント活用事例をご紹介します。

- Ⅰ（目的） お客さまに2回目の来店を促すアプローチ
- Ⅰ（施策） 初来店のお客さまに「次回使えるレシートクーポン」を発券
- Ⅰ（効果） 実施店の再来店率が約10%高い実績
- Ⅰ（まとめ） クーポン利用による初来店客への再来店促進

## 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/>



### 【美容室の事例】初来店のお客さまに次回使えるレシートクーポン発券 ▷ 再来店率が約10%高い、再来店率UPの事例

(目的) お客様に **2回目の来店** を促すアプローチ

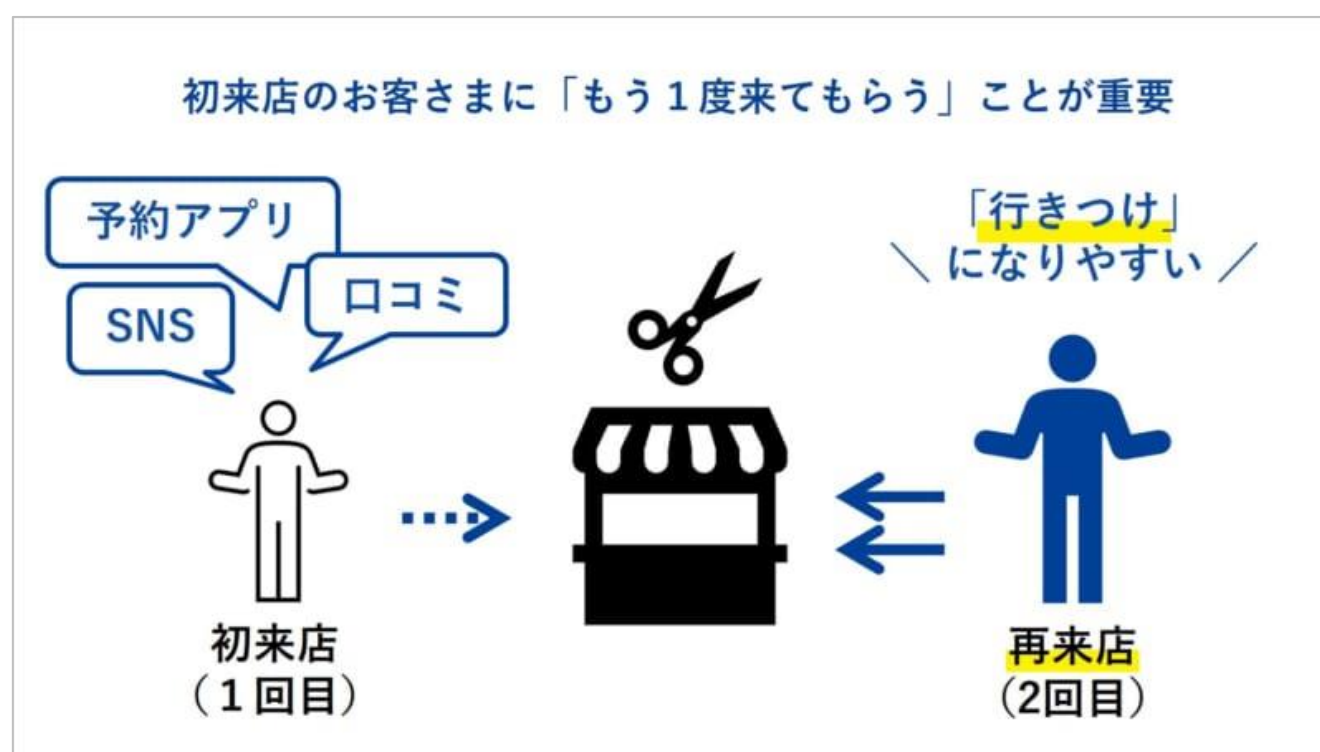
美容室はお店やスタイリストにお客さまが付きやすい業種です。

「行きつけの美容室」となれば、お店は長期的に継続した**顧客来店**が期待できます。

美容院を知るキッカケはさまざまで、

最近ではサロン予約サイトやインターネットの口コミ、SNS投稿でお店やスタイリストを知る方も多く、来店予約は電話やご来店以外にも、サロン専用の予約サイトやアプリから行う方も多くいらっしゃいます。

さまざまな理由でお店を知り初来店されたお客さまに「もう1度来ていただく」ためのアクションが、美容室には重要なアクションです。2回目の再来店により**固定化**や**常連化**していただきやすくなります。





## 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/>



### 【美容室の事例】初来店のお客さまに次回使えるレシートクーポン発券 ▷ 再来店率が約10%高い、再来店率UPの事例

#### (施策) 初来店のお客さまに「次回使えるレシートクーポン」を発券

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レシート型のクーポンを発券できます。このクーポンは、お客さまの「来店回数」を発券の条件として選べるのも特徴です。例えば、初来店の方と2回目以降のご来店の方のクーポンを分けて発券することができます。

#### ▼レシートクーポンの特徴

1. Vポイントの端末からレシート型で発券されるため、お客さまへスムーズにお渡し可能
2. クーポンの発券設定は、お店のパソコンから可能
3. クーポンの発券条件（特典やデザイン、発券対象者の来店回数 など）は、複数種類から選択可能
4. 利用実績はお店のパソコンから確認可能（Vポイントレポート）

お店は値下げをすることなく「Vポイントを付与」することでお客さまへ来店アプローチが行えます。  
※お客さまに付与するポイント代、レシートロール代はお店の負担です。

また、お客さまが貯めたVポイントは1ポイント=1円分としてご利用いただくことができます。他のお店で貯めたVポイントも自店でご利用いただけるため、お会計時にお客さまへVポイントの利用をご案内することで顧客満足度UPにも繋がりやすくなります。

※お客さまが利用したVポイントは、翌月Vポイント本部からお店に戻ります。

お客さまの「来店回数」も条件でお選びいただける

＼ クーポンの発券条件は /  
カスタマイズ可能！

『来店回数』  
『クーポン名』  
『発券期間』  
『有効期限』  
『掲載画像』  
『説明文』  
など

例えば…

- ◇初来店で「Vポイント10倍」
- ◇2回以上ご来店で「30pt」など

10倍

初来店

30pt

2回以上

## 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/>



### 【美容室の事例】初来店のお客さまに次回使えるレシートクーポン発券 ▷ 再来店率が約10%高い、再来店率UPの事例

#### (効果) 実施店の再来店率が約10%高い

初来店のお客さまに「次回使えるレシートクーポン」の発券を実施したお店は、非実施店と比べて2回目の再来店率が約10%高い実績でした。

発券されたクーポンをお渡しする際に一言「次回使えるお得なクーポンです」といったご案内トークを添えていただくことで、お客さまのクーポン認知も上がり、スタッフやお店の印象も良いと感じていただきやすくなるため再来店の可能性を高められます。

初回来店のお客さま向けには「Vポイント10倍」のクーポンも効果的です。

美容室は単価が高い業種なため、Vポイントが貯まりやすい＝来店に繋がりがやすいという理由です。

また、お客さまはワンランク上のグレードの高いサービスやオプション（例：トリートメントやマッサージ）を試せたり、単価が高く手が出しにくい物販商品の購入をする理由にもなり、結果、客単価UPも期待できます。





## 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/>【美容室の事例】初来店のお客さまに次回使えるレシートクーポン発券  
▷再来店率が約10%高い、再来店率UPの事例

## (まとめ) クーポン利用による初来店客への再来店促進

前途で述べたように、美容室のような固定客が付きやすい業種では、初来店のお客さまにいかに2回目の再来店をしていただけるかが重要です。

「レシートクーポン」はお客さまの来店回数を条件で選択できるため、常連や新規などお客さまに合わせた特典を提供できる点もVポイント提携店に評価いただいているポイントです。

これ以外にも、Vポイントアプリに個店クーポンが掲載できる「Vカードクーポン」というサービスもご利用が可能です。

あるお店では、毎月「Vポイントを30ポイントプレゼント」という特典で約20件のクーポン利用があります。

◇コラム [【Vカードクーポン】お客さまのスマートフォンのみで完結！\(アプリクーポン\)](#)

さまざまな条件でクーポンをお試しいただき、分析レポートで実績を確認いただきながら、自店に合った販促を検討されることで、より効果的な販促や売上UP、顧客満足度UPに繋げていただくお手伝いが可能です。

このお取り組みや事例にご興味をもたれた店舗さまは、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。

