

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/>



【アパレルショップの事例】「翌月Vポイント5倍」のレシートクーポン発券▷客単価が10%UPし、売上もUP（閑散期の集客）

＼ 翌月Vポイント5倍のレシートクーポン発券 /
客単価が10%UPし、売上もUP

アパレルショップの事例

閑散期の集客

店舗運営において、閑散期の集客や販促を検討することは、どの業種にとっても大事なアクションです。

業種： ファッション、靴、カバン（物販業）

区分： 事例

季節商材を扱うアパレル業界では一般的に2月や8月が客数が落ち着く閑散期といわれています。その理由はお客さまが既に冬物や夏物の衣類を購入されており、春物や秋物の衣類を購入するにはまだ早い時期にあたるためです。

今回は、閑散期の前月に「翌月使えるVポイント5倍」のレシートクーポンを発券され、客単価が前年比で10%UPしてお店の売上もUPした、アパレルチェーン店のポイント活用事例をご紹介します。

- Ⅰ（目的）閑散期に合わせた集客
- Ⅰ（施策）「翌月使えるVポイント5倍」のレシートクーポンを閑散期の前月に発券
- Ⅰ（効果）客単価が前年比の10%UPし、結果売上もUP！（20店舗の平均）
- Ⅰ（まとめ）レシートクーポンを活用した「再来店」のアプローチ（閑散期の集客）

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/>



【アパレルショップの事例】「翌月Vポイント5倍」のレシートクーポン発券▷客単価が10%UPし、売上もUP（閑散期の集客）

（目的）閑散期に合わせた集客

アパレル業界では一般的に、2月や8月が客数が落ち着く閑散期といわれており、一方、夏のセールが始まる7月や、クリスマス時期や年始（初売りや福袋販売）にあたる12月～1月は繁忙期とされます。

閑散期の集客を検討し実施することは、どの業種のお店にとっても大事なアクションのひとつです。

今回ご紹介するのは、複数店舗を運営されるアパレルショップのチェーン店のお取り組みです。

閑散期に合わせて約20店舗でレシートクーポンを活用した販促を実施されました。



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/>

【アパレルショップの事例】「翌月Vポイント5倍」のレシートクーポン発券▶客単価が10%UPし、売上もUP（閑散期の集客）

（施策）「翌月使えるVポイント5倍」のクーポンを閑散期の前月に発券

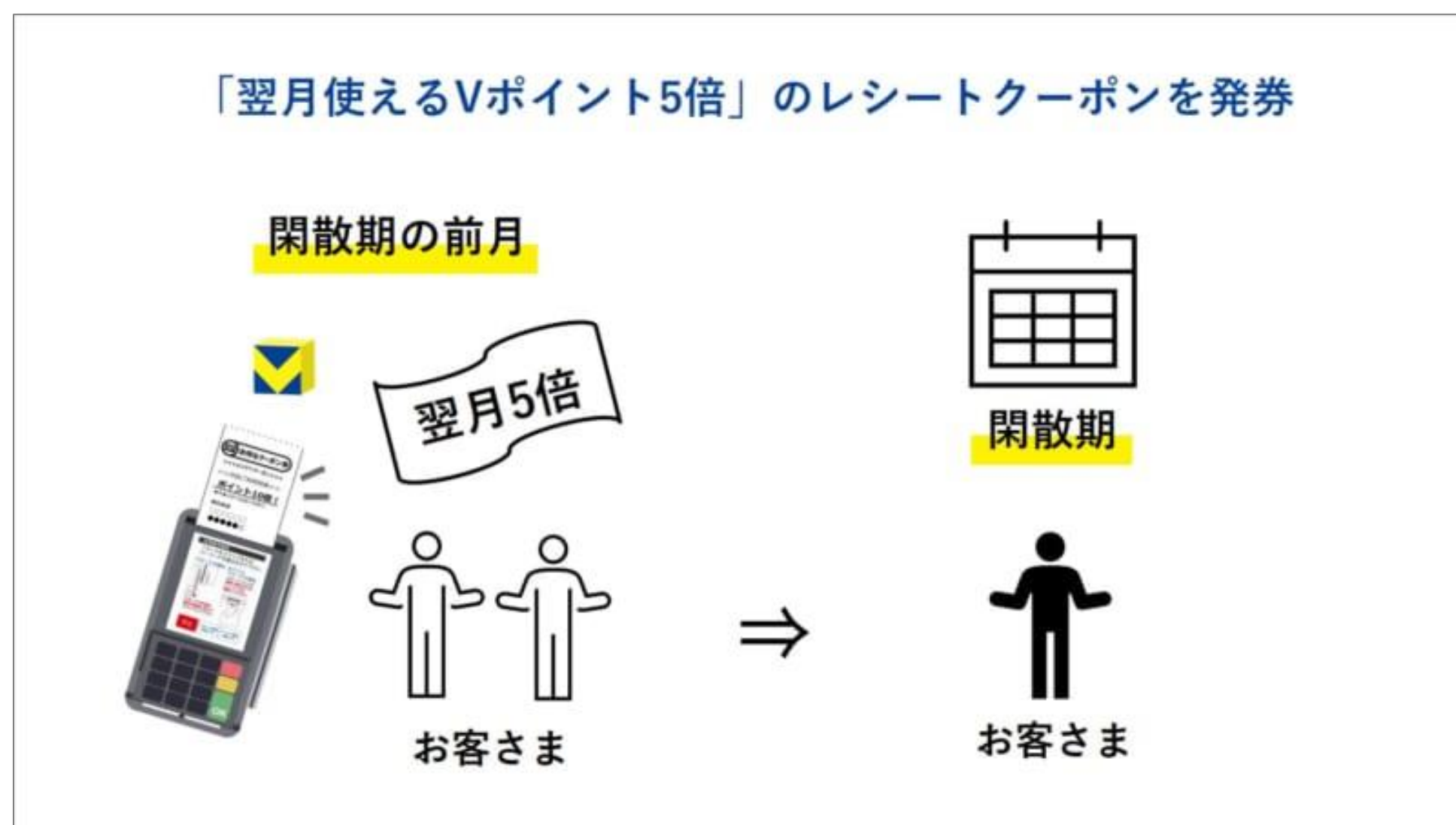
このアパレルチェーン店では、閑散期の前月に「翌月使えるVポイント5倍」のレシートクーポン発券を1ヶ月間行いました。

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レシート型のクーポンを発券できます。
 ※発券条件や特典は複数種類から選ぶことができ、設定はお店のパソコンで行うことができます。
 ※特典はVポイント5倍以外にも2倍や10倍、ポイントプレゼントという内容もお選びいただけます。

近年は気候変動などの影響で、商品が売れる時期が変動しやすく苦戦されているお店も多いと聞きます。
 このクーポンはお店が実施したいタイミングでお店のパソコンから発券設定が行えるため自由度が高く、お客さまへの再来店のアプロートが可能です。

また、クーポンは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の負担も少なく、お店での特別な準備（チケットや店頭告知など）も不要です。

そして、特典がVポイント付与のため、お店は価格値引きをせずに集客や客単価のUPに繋げていただけます。
 ※お客さまに付与するVポイントの代金はお店の負担です。



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/>



【アパレルショップの事例】「翌月Vポイント5倍」のレシートクーポン発券▶客単価が10%UPし、売上もUP（閑散期の集客）

（効果）客単価が前年比の10%UPし、結果売上もUP！（20店舗の平均）

閑散期の前月に「翌月使えるVポイント5倍」のレシートクーポン発券を約20店舗で実施した結果、客単価は前年比の10%UPし、売上前年比もUPしました。（約20店舗の平均）

アパレル業界は、閑散期（2月／8月）の前月が繁忙期（12月～1月／7月）となることもあり、閑散期の前月の繁忙期にクーポン発券を行うことで、通常よりも多くのお客さまへクーポン発券を行えました。

そしてクーポンの利用実績はパソコンからお店で確認が可能ですので、利用実績をもとに次回の販促や自店のお客さまに合った内容で販促を検討いただくこともできます。



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/>



【アパレルショップの事例】「翌月Vポイント5倍」のレシートクーポン発券▶客単価が10%UPし、売上もUP（閑散期の集客）

（まとめ）レシートクーポンを活用した「再来店」のアプローチ

店舗運営において、閑散期の集客や販促を検討することはとても重要なアクションであり、今回ご紹介したレシートクーポンでは、お客さまへの「再来店」のアプローチに効果的です。

Vポイントのレシートクーポンは自由度が高く、お店のパソコンから発券設定や利用実績の確認が行えますので、自店に合わせた効果的な販促やキャンペーンに繋げていただくお手伝いが可能です。

あなたのお店も、Vポイントを活用した販促やキャンペーンの検討をしてみませんか？

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）まで資料請求ください。

