

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/>



【化粧品専門店の事例】対象商品の購入でVポイント10倍 ▷客単価が115%にUPし、売上もUP！

＼ 特定商品の購入でVポイント10倍 ＼
客単価が115%にUPし、売上もUP

化粧品専門店の事例

客 単 価 U P



化粧品は実際に商品を試してから購入を決められるケースも多いため、いかにお店に足を運んでいただき、お店のファンになっていただくかが重要です。

業種： 化粧品店、コスメショップ（物販業）

区分： 事例

化粧品は実店舗での購入ニーズが高く、お客様が実際に店頭で商品を試すことができたり、店頭のスタッフや美容部員から説明やカウンセリングを受けられるため安心してお買い物ができます。また、同じ化粧品をリピートして利用される方も多いためファンになっていただくことで固定客やリピーター化もしやすくなります。今回は秋のキャンペーンとして「対象商品の購入でVポイント10倍」のキャンペーンを実施し、客単価が前年比の115%にUPし、売上もUPした化粧品専門店のポイント活用事例をご紹介します。

- Ⅰ（目的）「接客時間が長めにとれる」業種特性を活かしたキャンペーン実施
- Ⅰ（施策）対象商品（美容液・クリーム）の購入で「Vポイント10倍」
- Ⅰ（効果）客単価が115%にUPし、売上は120%超え
- Ⅰ（まとめ）業種やターゲット層に合わせた、販促キャンペーンの実施

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/>

【化粧品専門店の事例】対象商品の購入でVポイント10倍 ▷客単価が115%にUPし、売上もUP！

（目的）「接客時間が長めにとれる」業種特性を活かしたキャンペーン実施

化粧品は「実際に使ってみなければ合うか分からない」ため、お客様が店頭で足を運び色や使用感を実際に試してから購入を決められるケースが多い特徴があります。

肌診断やメイクシミュレーションが行えるお店もあり、知識豊富な美容部員や店頭スタッフからカウンセリングや商品を提案を受けてから、納得して商品購入ができる安心感もあります。

化粧品は同じ商品をリピート利用される方も多く、ファンになっていただき繰り返し来店いただくことで固定客やリピーター化にも繋がります。

今回ご紹介する化粧品専門店では、「接客時間が長めにとれる」という化粧品業界の特徴を活かし、Vポイントを活用した「単価アップ」を見込んだキャンペーンの実施をされました。



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/>

【化粧品専門店の事例】対象商品の購入でVポイント10倍 ▷客単価が115%にUPし、売上もUP！

（施策）対象商品（美容液・クリーム）の購入で「Vポイント10倍」

このお店は定期的に販促キャンペーンを実施されております。今回は、秋のキャンペーンとして9月の約2週で「美容液・クリームの購入でVポイント10倍」のキャンペーンを実施されました。

そして既存顧客へのキャンペーン案内は、ダイレクトメール（ハガキ）送付や、自社SNSで告知されました。

秋は、夏に受けた紫外線ダメージへのアフターケアや冬の乾燥対策といった準備が必要な時期です。

今回の対象商品はスキンケア用品である「美容液・クリーム」であり、購入で「Vポイント10倍」とお得に貯められるため、スタッフもおすすめしやすい内容でした。

また、より多くのお客さまにご来店いただき購入に繋げていただけるように「次回使えるチケットのプレゼント」や、Wチャンスで「Vポイントが〇倍貯まるチケットが当たるガラガラ抽選会」といった施策も併せて実施し、キャンペーン期間を盛り上げられました。



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/>



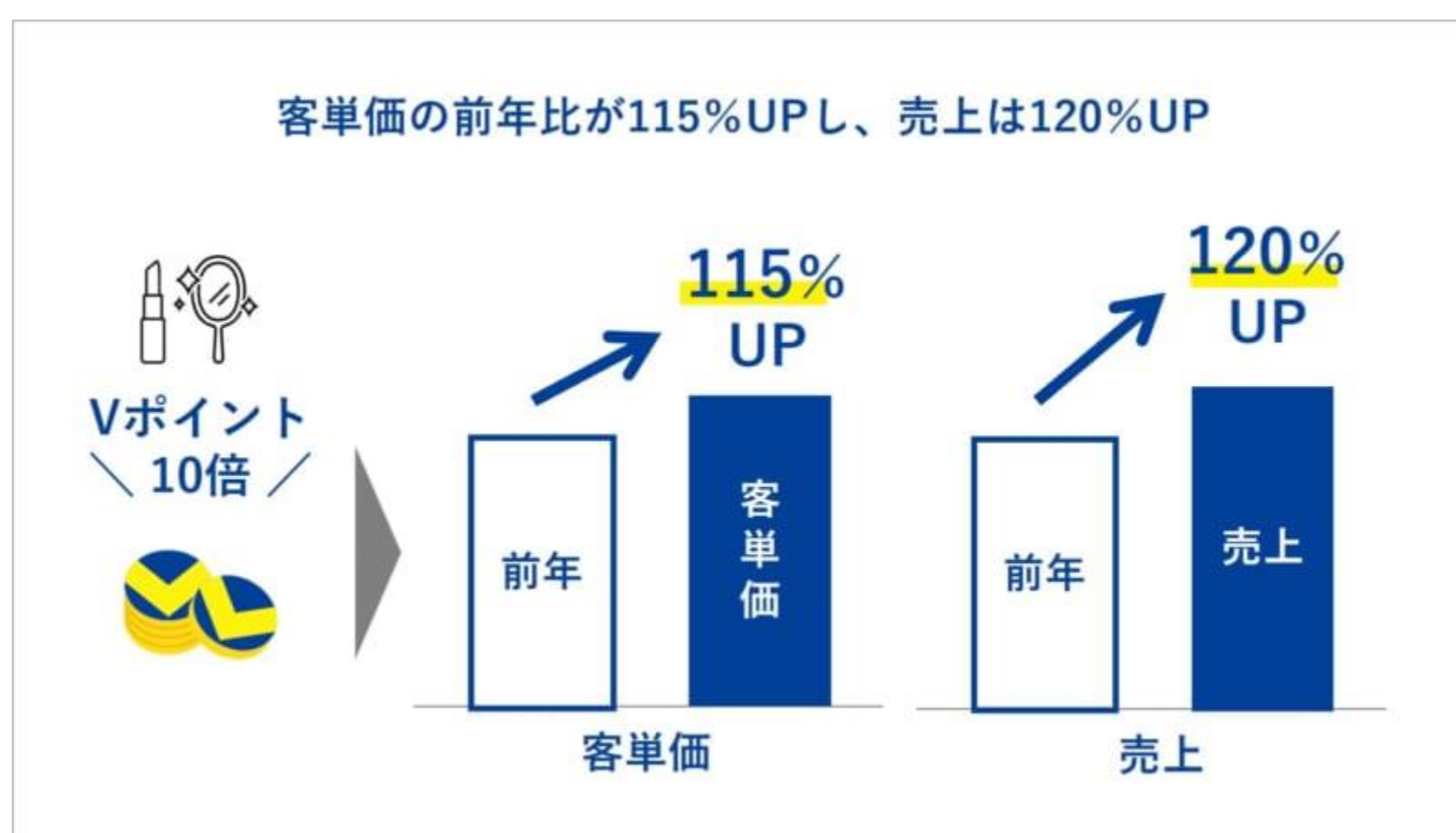
【化粧品専門店の事例】対象商品の購入でVポイント10倍 ▷客単価が115%にUPし、売上もUP！

(効果) 客単価が115%にUPし、売上は120%超え

秋に「美容液・クリームの購入でVポイント10倍」のキャンペーンを約2週間実施した結果、期間中の客単価は前年比の115%にUPし、売上前年比は120%を超える実績でした。

ダイレクトメール（ハガキ）送付やSNSでの顧客アプローチに加えて、次回使える「チケットプレゼント」や「ガラガラ抽選会」も期間中の集客促進となり、再来店にも繋がる施策内容でした。

そしてなにより、このお店はスタッフさまが日常的にお客さまに寄り添った親身な接客をされているため、お店のファンやお得意さまが多くいらっしゃる点も、この高い実績に繋がられた理由のひとつだと思います。



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/>【化粧品専門店の事例】対象商品の購入でVポイント10倍
▷客単価が115%にUPし、売上もUP！

(まとめ) 業種やターゲット層に合せた、販促キャンペーンの実施

今回ご紹介した化粧品専門店のように、業種の特性や取扱い商品、顧客需要を掛け合わせた販促検討を行うことは、店舗運営においてとても大事なアクションです。

■今回のポイント

- ▶わざわざお店に足を運びたくなる仕掛け (Vポイント10倍、チケットプレゼントによる再来店促進)
- ▶スタッフの丁寧な接客や商品説明 (固定客やリピーター化、ファンづくり)

また、“お客さまがわざわざ足を運びたくなる”ような商品体験や来店促進の盛り上げ、スタッフの丁寧な接客などもリアル店舗の強みであり、ネットやEC販売には代替できないサービス価値のひとつです。

お店の集客や客単価UPに「Vポイント」を活用いただくことで、ターゲット層へのより効果的な販促アプローチが行え、Vポイントを通じて顧客満足度UPやお店のファンづくりにも繋げていただくことができます。

あなたのお店でも、Vポイントを活用した集客や売上UPの施策検討を行ってみませんか？

このお取り組みやVポイントに興味を持たれた店舗さま、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。

お店に「わざわざ足を運んでいただく」仕掛けやファンづくり

来店促進のキャンペーン
盛り上げの施策Vポイント
10倍スタッフの
丁寧な接客