

## 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/>



### 【Vカードクーポン】選ばれやすいのはどっち？ Vポイントアプリのクーポン、利用率アップのポイント



日常のお買い物や飲食店などでも利用される、スマートフォンアプリのクーポン機能「アプリクーポン」。  
お客さまに選ばれやすく利用されやすいクーポンとは、こういったものでしょうか。

業種： 街のお店、Vポイント提携店

区分： コラム

Vポイントでは、Vポイント提携店の「街のお店」であれば、毎月1回、Vポイントアプリの「Vカードクーポン」に個店クーポンの掲載が可能です。（お客さまに付与するVポイント代はお店の負担です。）  
この「Vカードクーポン」は、お店の半径20km以内のV会員のスマートフォンにクーポンが表示され、Vポイント提携先の他企業アプリにも掲載するため、幅広い業種の方にお店を知ってもらい来店促進に繋がっていただくことができます。  
さまざまな業種のクーポンが掲載される中から、自店のクーポンに興味を持って使っていただくには？  
今回はちょっとした工夫でクーポンの利用率をアップさせるノウハウを実店舗の例を交えてご紹介します。

1. Vカードクーポンは「新規顧客」へのアプローチに効果的
2. クーポンの「画像」はセット率に、「特典」は利用率に直結しやすい
3. 「画像」の工夫で、セット率がUP！
4. 「特典」の工夫で、クーポン利用率が1.6倍UP！
5. 「Vポイントレポート」の活用で、更に効果的な集客を実現
6. 「Vカードクーポン」の利用率アップのポイント（まとめ）

## 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/>



# 【Vカードクーポン】選ばれやすいのはどっち？ Vポイントアプリのクーポン、利用率アップのポイント

## 1.Vカードクーポンは「新規顧客」へのアプローチに効果的

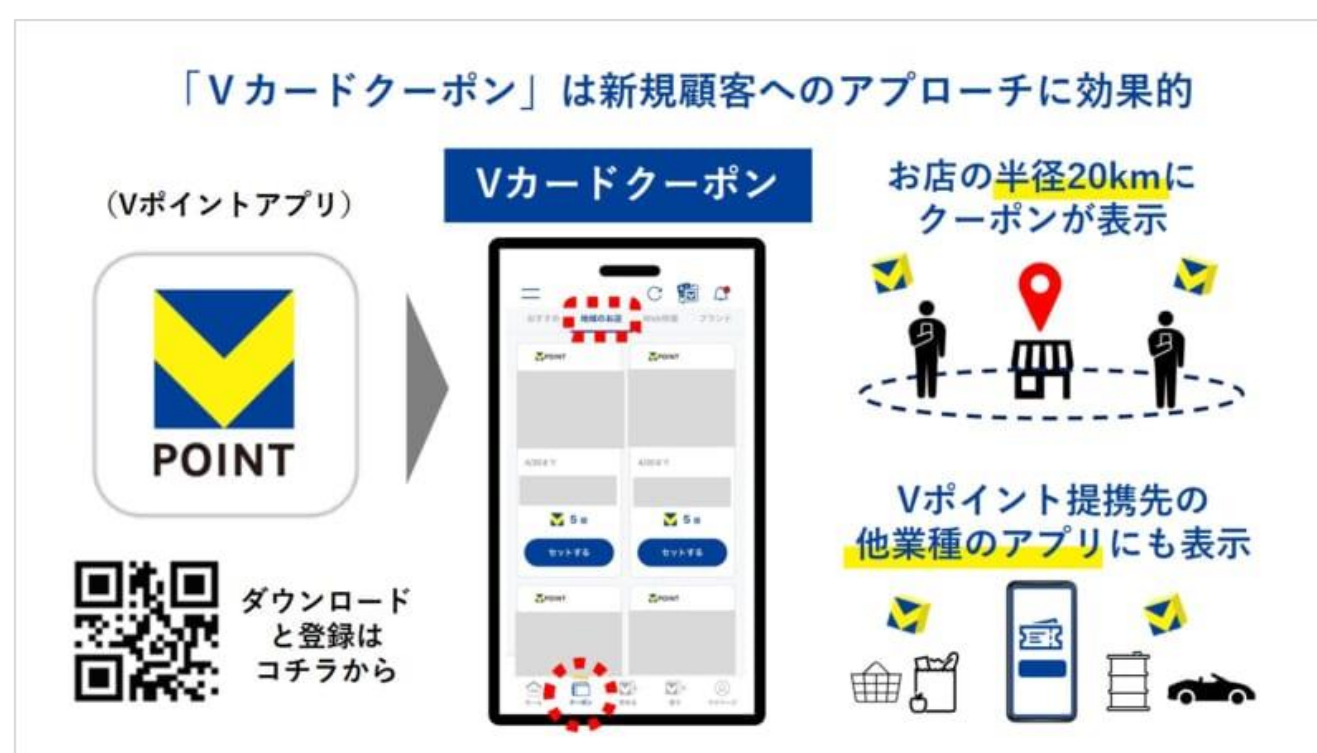
Vポイントでは、「街のお店」がVポイントにご加盟いただくと、毎月1回、Vポイントアプリの「Vカードクーポン」に個店クーポンの掲載ができます。

※クーポン掲載は無料ですが、お客さまに付与するVポイント代はお店の負担です。

### ■「Vカードクーポン」について（Vポイントサイト）

この「Vカードクーポン」は、位置情報でお店の半径20km以内のお客さまのスマートフォンに表示されるため、近くにいるお客さまへの効果的なアプローチが行えます。

また、Vポイント提携先の企業アプリにもクーポンが掲載されるため、他業種の幅広いお客さまに自店を知っていただき、来店促進に繋げていただけてなく、「新規顧客」へのアプローチにも効果的です。



## 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/>



# 【Vカードクーポン】選ばれやすいのはどっち？ Vポイントアプリのクーポン、利用率アップのポイント

## 2. クーポンの「画像」はセット率に、「特典」は利用率に直結しやすい

「Vカードクーポン」は、クーポン券面の「画像」と「特典」をお店でカスタマイズできます。

### ■「画像」について

- ・クーポン券面の「画像」は、お店が自由に設定が可能です。（事前にご提出いただきます。）

### ■「特典」について

- ・クーポンの「特典」は、全8種類（2倍～10倍 or 30pt～200pt）の中から、お店がお選びいただけます。



掲載する「画像」はクーポンのセット（クリック）率に直結しやすく、「特典」は利用率に直結しやすい傾向があります。

その理由としては、

- ・「画像」は、多くのクーポンの中から興味を持ってもらい、セットしていただくために重要で、
- ・「特典」は、クーポンをセットしたお客さまに、お店に足を運んでもらうために重要なためです。

自店を知らないお客さまが、クーポンを見て「行ってみたい」「買ってみたい」「食べてみたい」「利用してみたい」などと思っていただくには、クーポンの「画像」と「特典」がとても重要です。

店舗運営にとって、お客さまに「1度お店に足を運んでいただく」ことは、とても大事なアクションです。

1度ご来店いただくことで、お店の商品やサービス・雰囲気などを知ってもらい、気に入っていただくことで再来店やリピート利用、常連化にも繋がりやすくなります。

## 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/>

## 【Vカードクーポン】選ばれやすいのはどっち？ Vポイントアプリのクーポン、利用率アップのポイント

### 3. 「画像」の工夫で、クリック率がUP！

Vカードクーポン券面で約半分を占める「画像」は、クーポンの「セット数」に直結するとお伝えしましたが、さまざまな業種の数多くのクーポンの中から、お客様の目を引きセットしていただくには、どのような画像が効果的でしょうか。

【1】あるイタリアンレストランのチェーン店の例：「ペスカトーレ」or「ジェノベーゼ」の画像  
あるイタリアンレストランのチェーン店では、クーポンの「セット数」を高めることを目的に、6店舗を3店舗ずつに分けて、セット数の検証を行いました。

A：イタリアンレストランらしいトマトベースの「ペスカトーレ」のパスタ

B：野菜がふんだんに乗った「ジェノベーゼ」のパスタ



2種類の画像で3ヶ月間、毎月画像を入れ替えて検証を行った結果、  
Bの「ジェノベーゼ」のパスタの画像の方が、平均してセット数が0.3%高い実績でした。  
また検証前後で、クーポン利用での客数が月10名ほど増えました。

このお店の「ジェノベーゼ」のパスタは、野菜をふんだんに使用した彩り鮮やかな見た目が特徴的でした。  
そのためトマトベースの「ペスカトーレ」の画像よりも、お客様の目を引き、セット率が上がったのではと思います。

クーポンの「セット数」を増やす＝お店の「見込み客」を増やすということになります。

クーポンをセットしていただくことで、お客様が来店される可能性を高められたということになります。

## 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/>



### 【Vカードクーポン】選ばれやすいのはどっち？ Vポイントアプリのクーポン、利用率アップのポイント

【2】 ある蕎麦屋の例： 自信の「蕎麦」 or ランチメニューの「天井と蕎麦のセット」の画像

ある蕎麦屋では「蕎麦」の品質に自信がありました。

そのためクーポン画像には「蕎麦」の画像を使用していましたが、想定よりもセット数が低いという課題がありました。

そこで、画像をランチメニューの「天井と蕎麦のセット」に変更したところ、セット率がアップしたという実績もあります。

この蕎麦屋の場合、品質の良さを知る「既存顧客」などには蕎麦の写真が魅力的かもしれませんが、それを知らない「新規顧客」にとっては、ボリューム感がありインパクトのある「天井と蕎麦のセット」の方が魅力的に思ってもらえたのだと思います。



このように、クーポン「画像」の工夫で、クーポンのセット率を高め、見込み客を増やすことができます。

今回は飲食店が例でしたが、例えば美容院などの長時間滞在をする業種などでは、お店の雰囲気や居心地のよさが伝わる店内の写真などが効果的かもしれません。

さまざまな画像を試しながら、自店に合う画像に変えていくことで、より効果的に集客が行えます。

## 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/>

## 【Vカードクーポン】選ばれやすいのはどっち？ Vポイントアプリのクーポン、利用率アップのポイント

### 4. 「特典」の工夫で、クーポン利用率が1.6倍UP！

クーポンの「特典」はお客様の利用率に直結しやすく、Vカードクーポンの特典は全8種類（2倍～10倍 or 30pt～200pt）からお店が選んで掲載ができるとお伝えしましたが、お客様にお店に足を運んでいただくには、どのような特典が効果的でしょうか。

#### ■ ある飲食店の例： Vポイント「5倍」 or 「10倍」

ある飲食店では複数月に渡り、クーポン特典を「5倍」と「10倍」の2パターンで利用率の検証を行いました。その結果、Vポイント「10倍」のクーポンの方が、利用率が1.6倍ほど高い実績でした。



Vカードクーポンは「新規顧客」へのアプローチに有効でした。お客様に1度足を運んでいただくために「ポイント10倍」などの、インパクトがあり魅力的な特典が効果的です。

とはいえ、単純にポイント数が高い特典にすればOKといった判断はとても危険です。お客様に付与するVポイント代はお店負担のため、付与数が多いほどお店のコストが増えます。

そのため、「Vカードクーポン」での集客や売上と、お客様に付与したポイントコストのバランスから、費用対効果の高い特典に変えていくことが大切です。

## 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/>【Vカードクーポン】選ばれやすいのはどっち？  
Vポイントアプリのクーポン、利用率アップのポイント

## 5. 「Vポイントレポート」の活用で、更に効果的な集客を実現

Vカードクーポンの**利用実績**は、翌月以降に「Vポイントレポート」としてお店で確認ができます。

このレポートでは、

- ・ **クーポン実績**（配信数・閲覧数・セット数・利用件数・ポイントコスト など）
- ・ **クーポン利用者の実績**（来店頻度、単価 など）

といった内容が確認できます。

## 利用実績は、翌月「レポート」でお店で確認可能

### ■クーポン実績

|          |     |
|----------|-----|
| ①配信者数    | *** |
| ②閲覧件数    | **  |
| ③セット件数   | **  |
| ④利用件数    | **  |
| ⑤特典ポイント数 | *** |

### ■クーポン利用者の実績

|       |     |    |
|-------|-----|----|
| 新規利用  | *** | ** |
| ●ヶ月以上 | **  | ** |
| ●～●ヶ月 | **  | ** |
| :     | **  | ** |
| 継続使用  | *** | ** |

Vポイントレポートを活用して、クーポンで集客できた**客数**や**売上**、**ポイントコスト**などからクーポンの**特典**や**画像**を見直していくことで、更なる**利益アップ**や**効率化**、**効果的な集客**や**顧客満足度アップ**にも繋げていただくことができます。

またこのレポートでは、自店の**客単価**や**来店頻度**といった内容も確認できますので、例えば、**客単価が低めのお店**であれば「ポイント10倍」の特典より、「**もれなく30ptプレゼント**」といった特典のほうが利用率を高めていただけるかもしれません。

## 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/>

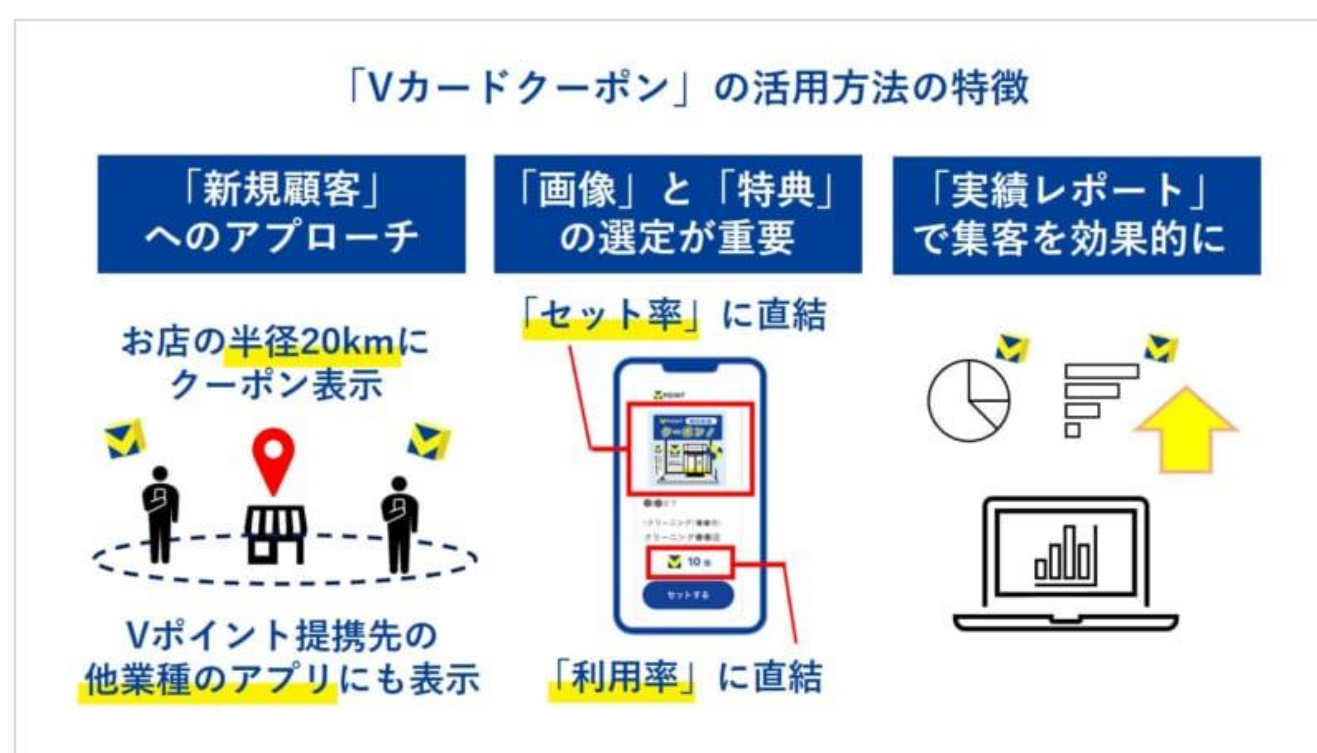


# 【Vカードクーポン】選ばれやすいのはどっち？ Vポイントアプリのクーポン、利用率アップのポイント

## 6. 「Vカードクーポン」の利用率アップのワンポイント（まとめ）

■「Vカードクーポン」の活用方法の特徴には、

- ・「新規顧客」へのアプローチに効果的
  - ・クーポンの「画像」はセット率に、「特典」は利用率に直結しやすい
  - ・「Vポイントレポート」の活用で、更に効果的なクーポン集客を実現
- といったものがありました。



毎月1回、個店クーポンの掲載が行えるという点からも、さまざまな内容でクーポン掲載を行い、レポートから利用実績を確認し、自店に合うクーポンに変えていくことで、更に効果的な集客を検討できます。

あなたのお店でも、この「Vカードクーポン」で新規顧客へのアプローチや、Vポイントを活用した販促やキャンペーンなどのお取り組みで、自店の更なる顧客満足度アップを一緒にしませんか？

このお取り組みやVポイント加盟に興味をお持ちのお店さまは、是非お気軽にCCCMKホールディングス（Vポイント本部）まで [お問い合わせ](#) ください。