



業界別でみる

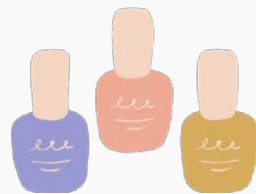
販促・集客の課題解決に役立つ アプリ活用事例をピックアップ

「累計12,000店舗導入」matomaru(マトマル)ご利用企業からご紹介

※matomaruは、前アプリ構築サービス・メール配信サービスのバージョンアップ版です。

導入数はバージョンアップ前を含めた累計となります。

ClubNets
Team of professionals of sales promotion



【はじめに】

オンラインコミュニケーションを活用した店舗企業の集客・販売促進にあたり、多種多様な業種・業態でアプリ導入を検討する企業・店舗が増えています。

そんな中、アプリのダウンロード数や店舗利用率を向上させるための「アプリマーケティング」はますます欠かせないものとなっています。

株式会社バリューワンが提供するmatomaru(マトマル)ならアプリ機能を活用したマーケティング支援が実現できます。

本資料では、matomaru(マトマル)を導入いただいたきっかけから、活用方法、得られた効果について業界別でご紹介します。

01.はじめに

02.飲食業界の活用方法

～株式会社湘南Hi Life 湘南パンケーキ～

03.美容・サロン業界の活用方法

～株式会社Fit Beleza タンニングサロン Eos～

04.ゴルフ業界の活用方法

～新潟観光開発株式会社 新津カントリークラブ～

05.アミューズメント業界の活用方法

～株式会社日野プランニング カラオケプラザ童夢～

06.おわりに

07.matomaruサービス紹介

02.飲食業界の活用方法

株式会社湘南Hi Life / 湘南パンケーキ



【インタビュー対象者】

株式会社 湘南 Hi Life
取締役 店舗開発営業本部長
市川 瑛幸 様

大箱根事業 株式会社(親会社)
クリエイティブディレクター
橋本 圭司 様



matomaru導入前の課題は？

店舗ごとの情報を一括管理したい

湘南パンケーキではもともと、リピーターを獲得するための取り組みとして使用する販促ツールが店舗ごとにばらばらだったことから、これを一元化し、各店舗で蓄積された情報を「湘南パンケーキ」全体で活かしたいというニーズがありました。

そんなときにご紹介をいただいたのが、自社アプリを構築し顧客管理も行うことができるバリューワンのシステムです
(当時のサービス名:アプリムーバー)。

今回、そのシステムのバージョンアップということでアプリに登録していただいたお客様がより楽しめる機能が充実していたり、メールやLINEなどアプリ以外のツールとの連携が可能になっていたり、『matomaru』ではできることがますます増えた印象があります。

02.飲食業界の活用方法

株式会社湘南Hi Life / 湘南パンケーキ



ログイン
ボーナス



ポイント



クーポン



会員証



スクラッチ



フォト

アプリの活用方法とは？

アプリを使って、ご来店のお客様を対象とするフォトコンテスト※を実施しました。お客様が撮影したパンケーキなどの写真を当社アプリから投稿していただき、写真が入賞した方には賞品として限定クーポンをプレゼントする内容でした。
※フォトコンテストはオプションのキャンペーンシステムとなります。

参加型のイベントとしてお客様にも楽しんでいただけたこと、そして我々も「お客様はこういう風を楽しんでいるんだ」ということを改めて違う角度から知ることができたことで、有意義なイベントとなりました。

どのような効果があった？

当社では、店舗でご提示いただく会員証兼ポイントカードとしてアプリを使っています。会員証やポイントカードから得られた来店回数、曜日、時間などの情報を基に、販促が上手くいっている店舗と強化すべき店舗とを判別し、プッシュ配信の利用を促したりと、それぞれに適切な対策を立てられるようになりました。データの活用で本部と店舗の連携が可能となり、アプリ会員登録者数や店舗のお気に入り登録数などを基に、各店舗の安定した売り上げの進捗も見えるようになりました。



03.美容・サロン業界の活用方法

株式会社Fit Beleza / タンニングサロン Eos



【インタビュー対象者】

株式会社Fit Beleza
タンニングサロンEos 店長

大橋 誠 様



matomaru導入前の課題は？

サロンとお客様、双方にとっての便利さを追求したい

サロンをOPENする前から、「リピーターを獲得するための取り組みをどうするか」を重要な課題の一つとして検討してきました。

紙媒体の会員証やポイントカードも選択肢に挙がりましたが、紙媒体では発行やサービス券送付などに手間とコストがかかります。また、お客様目線で見ても、紙媒体では管理の煩雑さや紛失のリスクなど、不便な点が多いのではないかという懸念もありました。

そこで、こういった利便性の観点と、スマートフォンを活用したプロモーションが増えているという時代背景を考慮し、アプリを使った販促活動を実施することになりました。バリューワンのサービスが特に、顧客の囲い込みから情報伝達までができるという点で効果的だと感じ、導入を決めました。

03.美容・サロン業界の活用方法

株式会社Fit Beleza / タンニングサロン Eos



プッシュ配信



スタンプ



クーポン



NEWS



アンケート



メニュー

アプリの活用方法とは？

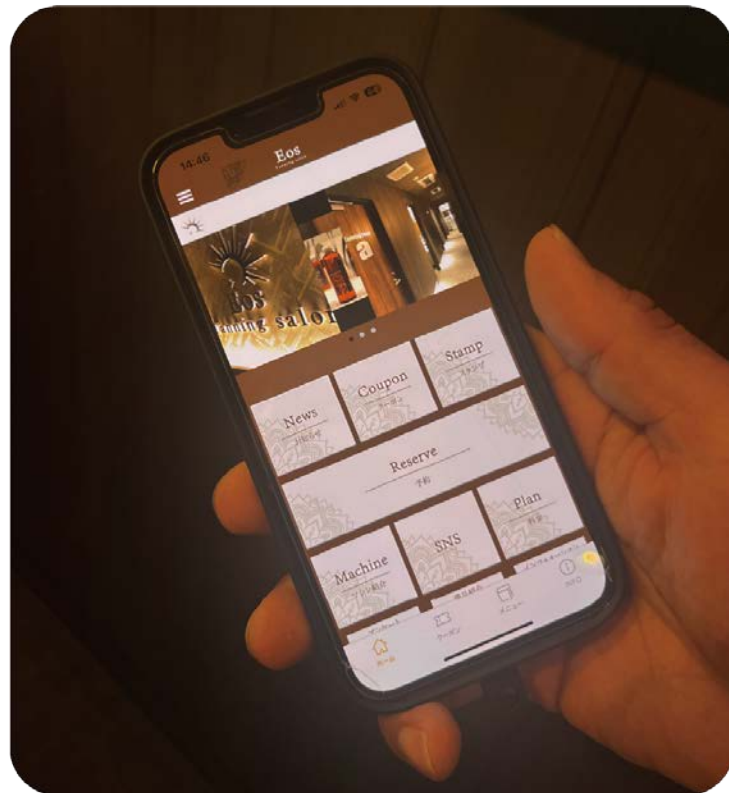
当サロンで最も多く使っているのはアプリのスタンプ機能です。お客様が1回ご来店されるごとに1つスタンプを付与し、貯まったスタンプは割引特典としてお使いいただけます。スタンプはスマートフォンのQRコードで読み込み、アプリ上のスタンプシートで管理する仕組みです。

リピーターのお客様が多いため、回数を重ねるとお得になるスタンプの取り組みは好評をいただいています。他にも、プッシュ配信やご利用いただく際の安全基準・注意事項への同意もアンケート機能で行ったりと様々な活用をしています。

どのような効果があった？

プッシュ配信でその日の予約状況や来店数を見て必要に応じ、サービスタイム、割引券、クーポンなどの情報を配信し、お客様のご来店を促しています。

日焼けサロンの業態特性上、日々の来店数は天候や曜日などに左右される部分がありますがどうしてもあります。ですが、いつもに比べ来店数が期待できない日でも、プッシュ配信でお客様へアプローチすることで、一定の来店数を安定して確保することができています。



04.ゴルフ業界の活用方法

新潟観光開発株式会社 / 新津カントリークラブ



Niitsu Country Club

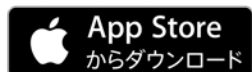
新津カントリークラブ



【インタビュー対象者】

新潟観光開発株式会社
新津カントリークラブ

立川 直哉 様



matomaru導入前の課題は？

紙の「ダイレクトメール」からデジタルの「アプリ」へ移行し販促コストを削減したい

2021年にバリューワンのアプリ(当時のサービス名:アプリムバー)を導入し、2023年2月以降はバージョンアップした「matomaru」を引き続き利用しています。

アプリ導入前は、イベントのご案内や新着情報などの配信にダイレクトメールを利用しており、発送準備の煩雑さやコストに加えて、お客様への情報発信もタイムラグがあるという課題を抱えておりました。

そこで、アプリを導入することでプッシュ配信ができるようになれば、お客様に届けたい案内を作成してからすぐにお届けすることが可能になり、販促課題が解消されるのではないかと考えたことが導入のきっかけとなります。

04.ゴルフ業界の活用方法

新潟観光開発株式会社 / 新津カントリークラブ



プッシュ配信



スタンプ



クーポン



NEWS



スクラッチ



メニュー

アプリの活用方法とは？

アプリ上で行えるスクラッチはお客様からとても好評で、開封率アップにも繋がっていると思います。来場回数の多いお客様の中には、毎日スクラッチを楽しんでくださる方も多く、日常的にアプリを利用してくれていると感じています。

また会員登録の際に生年月日を登録して頂いたお客様には、自動的にバースデークーポンが届く機能を活用しています。お客様には特別感を感じて頂き、とても喜ばれ再来場のきっかけにもなっています。

どのような効果があった？

アプリ導入後半年でアプリのダウンロード数は 4,000 件を達成しました。以前は紙媒体のスタンプカードを使用していましたが、アプリに移行したことで費用や従業員の手間を削減することが出来ました。

ダイレクトメールを送付するたびにかかっていた費用や時間が、アプリ販促のおかげでイベント案内もベストなタイミングに送ることができ、月々のお客様の来場数に合わせて、アナウンスを随時行っています。お客様と当社をつなぐコミュニケーションツールとし、効果を感じられています。



05.アミューズメント業界の活用方法

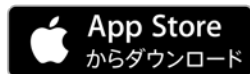
株式会社日野プランニング / カラオケプラザ童夢



【インタビュー対象者】

株式会社日野プランニング
カラオケプラザ童夢

阿部 加寿子様



matomaru導入前の課題は？

地域密着型の親しみある販促コンテンツを作りたい

地方カラオケ店を運営するにあたって、「地域のお客様にもっと身近にカラオケプラザ童夢を感じて欲しい。」「地域密着型の親しみある販促コンテンツを作りたい。」と考えていました。

SNSを活用した販促も行ってはいたのですが、SNS運用の知識や経験がなかったこともあり効果を感じられずいたところ、バリューワンの担当の方と知り合う機会があり、アプリを使って販促ができることを知りました。

また、アプリ運用をしていくなかで、活用方法等も相談できフォローしていただけるサポートサービスもあったことから、バリューワンのサービス「matomaru」を導入しました。(当時のサービス名・アプリムーバー)

05.アミューズメント業界の活用方法

株式会社日野プランニング / カラオケプラザ童夢



プッシュ配信



スタンプ



クーポン



会員証



店舗情報



メニュー

アプリの活用方法とは？

来店スタンプ機能が備わった会員証の活用方法として、スタンプが5個貯まったお客様には、サービスチケット1枚をプレゼントさせていただいており、チケットの枚数によってさまざまな割引をご用意しております。

以前は紙媒体で管理していた会員証をアプリに移行したことにより、「会員証を忘れてしまった」という不便さがなくなりました。
また、紙媒体の会員証を発行する際は入会金が発生してしまうのに対し、アプリをダウンロードいただいたお客様は無料で発行することができるため、多くのお客様はアプリの会員証にご移行いただいております。

どのような効果があった？

紙媒体の会員証からアプリの会員証へ移行したことで、印刷、配布のコスト削減に繋がり、更新時や紛失時の再発行をする手間も減りました。

当店では毎月イベントを企画し、その情報をアプリにプッシュ配信でお届けしているのですが、並行して配信している SNS よりも、アプリのほうがいち早く内容を見ていただけており、お客様との接点を増やせるコミュニケーションツールであると感じています。



06.おわりに

今回はmatomaru(マトマル)を導入いただいたきっかけや活用方法、集客・販促の効果について業界別でご紹介させていただきました。多種多様な業種・業態でアプリ導入を通して、企業の課題解決やお客様との繋がりを実感いただけています。

本資料で紹介した機能や活用方法以外にも、50以上の豊富な機能が手軽でリーズナブルに導入いただけます。自社で解決したい課題など目的に応じて効果的なアプリの販促方法をご案内致します。初歩的な疑問や細かなことでも、どうぞお気軽にお問い合わせください。

アプリマーケティングに必要な基本機能からオプションまで豊富にご用意



※1 iPhone/iPadをポイント付与機として使用できるアプリです

※2 タブレットPOSの「スマレジ」と連携することで、購買履歴の閲覧も可能です。(スマレジ契約は別途必要)

オプション機能
※オプション機能は別途契約が必要です

07.「matomaru」サービス紹介

matomaru とは？

メール・アプリ・LINEの販促ツール毎に
バラバラの顧客管理データが一元管理で「マトマル」
DMP(データ・マネジメント・プラットフォーム)サービスです。

※DMPとは、インターネット上の、ユーザーの購買履歴や属性データ、
広告配信データなど様々なデータを一元的に管理し、マーケティングに活用できる
ツールを指します。



matomaru には選ばれる 3つの理由 があります

1

「一括配信機能」で業務効率アップ

便利な一括配信機能で各ツールに紐づいた顧客に
効率的にまとめてアプローチ！

2

「販促ツールを1つにまとめて」コスト低減

顧客接点の多様化に伴い、増加していくマーケティングツール
にも対応し、低コストを実現！

3

販促ツールの集計・分析が1つの画面で比較しやすく

販促ツール毎の抽出やまとめ作業がなくなり1つで見やすく、
比較しやすく！

会社概要

<p>商号</p> <p>株式会社クラブネッツ (英文名:Club Nets Corporation)</p> <p>設立</p> <p>2004年9月</p> <p>資本金等</p> <p>302,630,000円 資本金:100,000,000円 資本準備金等:202,630,000円</p> <p>決算期</p> <p>6月30日</p> <p>役員</p> <p>代表取締役社長CEO 富安 仁 取締役COO 芦名 真也 取締役 大倉 奨貴 取締役 上野 裕治 取締役 鈴木 元 上席執行役員 関 匠 上席執行役員 高垣 俊勝 上席執行役員 中前 達也 上席執行役員 藤田 洋士 執行役員 波部 賀大 執行役員 荒谷 暢孝 監査役 田中 耕介</p>	<p>所在地</p> <p>東京本社 〒150-0002 東京都渋谷区渋谷3-28-13渋谷新南口ビル1F TEL. 03-5466-2277 FAX. 03-5466-2280</p> <p>大阪支社 〒532-0004 大阪府大阪市淀川区西宮原1-5-28新大阪テラスキ第3ビル3F TEL. 06-6392-8551 FAX. 06-6392-8552</p> <p>金沢システム開発室 〒921-8051 石川県金沢市黒田1-300-3</p> <p>取引金融機関</p> <p>三井住友銀行、みずほ銀行</p> <p>適格請求書発行 事業者登録番号</p> <p>T4011001063485</p> <p>加盟団体</p> <p>ダイヤモンド経営者倶楽部 一般社団法人 大阪外食産業協会 大阪府印刷工業組合 一般社団法人 全国介護事業者連盟</p> <p>URL</p> <p>www.clubnets.jp</p>
--	---

会社沿革

2000年	10月	CNポイントのサービスを開始	2017年	10月	CNポイント拡張の組換えシステム「CNサテライト」をリリース	
2001年	3月	CNポイントの端末機としてモバイル(無線)型ポイント付与端末機を採用	12月	データ・マネジメント・プラットフォーム「+DIRECT」をリリース		
2004年	9月	現在の株式会社クラブネット体制を発足	2018年	5月	LINE公式アカウント正規代理店として最上位の認定ランク「ゴールドパートナー」に認定	
2006年	1月	CNポイントをドコモポイントへ交換するサービスを開始	2019年	1月	QRコード決済サービス端末(StarPay)の提供を開始	
2008年	4月	ベトナムにおける共通ポイントカード事業の展開を決定	4月	マルチ決済サービス端末(PAYGATE Station)の提供を開始		
2009年	7月	楽天ポイントとの交換サービスを開始	2020年	1月	コインランドリー「ウォッシュステーション船橋」をオープン ※直営店舗	
2010年	12月	nanacoポイントとのポイント交換サービスを開始	2月	マルチ決済サービス端末(PAYGATE Station)にCNプリペイドが対応		
	12月	Tポイントとのポイント交換サービスを開始	7月	マルチ決済サービス端末(PAYGATE Station)にCNポイントが対応		
2011年	3月	1台の端末機で様々なポイントが貯まる「マルチポイント端末機」をサービスイン	9月	LINE社の「LINE Biz Partner Program」において		
	4月	「マルチポイント端末機」で、nanacoポイントサービスの運用を開始		「Technology Partner」(コミュニケーション部門)に認定		
	4月	「マルチポイント端末機」で、Tポイントサービスの運用を開始	2021年	3月	コインランドリー「ウォッシュステーション府中」をオープン ※直営店舗 2店舗目	
	11月	ヤマダポイントとのポイント交換サービスを開始	2022年	5月	LINE社の「LINE Biz Partner Program」において	
2012年	4月	JALのマイルとの交換サービスを開始		「Local Sales Partner」の最上位「Diamond」に認定		
2013年	1月	WAONポイントとの交換サービスを開始	2023年	3月	介護業界向けサービス「Care Loop」をリリース	
	2月	「CNポータル」をリニューアルオープン	5月	2023年度「LINE Biz Partner Program」で「Local Sales Partner」の「Diamond」と		
	7月	「マルチポイント端末機」で、ヤマダポイントサービスの運用を開始		「Technology Partner(コミュニケーション部門)」の「Premier」に認定		
	11月	「マルチポイント端末機」で、JALのマイルサービスの運用を開始	2024年	1月	ISMS(情報セキュリティマネジメントシステム)における ISO/IEC 27001を取得	
2014年	1月	「マルチポイント端末機」で、クレジット決済サービスを提供開始	2月	SHIFTグループに参画		
	7月	アフリエイトサービスを開始	2月	AIチャットボットサービス「SH-AI-N」をリリース		
2015年	5月	CNポイント対応ECショッピングカート「CNカート」を提供開始	5月	LINEヤフー株式会社の「LINEヤフー Partner Program」において、Sales Partnerの「Select」、		
	12月	ドットマネー by Amebaとの交換サービスを開始		Store Promotion Partnerの最上位「Premier」、Technology Partner」の		
2016年	3月	LINE公式アカウント(旧称LINE@)のサポートサービスを開始		コミュニケーション部門の最上位「Premier」の3部門で認定		
	7月	モバイル事業を分社化	11月	「LINEヤフー Partner Program」において、2024年度下半期のSales Partner「Select」に認定		
	12月	チャージ式プリペイド決済サービスを提供開始	12月	100%子会社である株式会社バリューワンを吸収合併		

クラブネッツは、2024年1月に情報セキュリティマネジメントシステム(ISMS)の国際規格である「ISO/IEC 27001」の認証を取得しました。



JQA-IM2076

■認証情報

組織名 :株式会社クラブネッツ
適用規格 :ISO/IEC 27001
登録日 :2024年1月26日
認証登録番号 :JQA-IM2076
認定機関 :一般財団法人 日本品質保証機構 マネジメントシステム部門
登録活動範囲 :共通ポイントのプラットフォーム及び使用促進システムの開発、運用・販売
スマートフォンアプリを活用した販促サービスの企画・開発・運用・販売

■ISO/IEC 27001認証の概要

組織の「情報資産」を保護し、顧客や利害関係者に「信頼」を与えるために制定された情報セキュリティマネジメントシステム(ISMS)に関する国際規格です。情報の機密性・完全性・可用性の3つをバランスよくマネジメントし、情報を有効活用するための組織の枠組みを示しています。

matomaru

ひとつで販促まるごと管理

お問い合わせはこちらまで

株式会社クラブネッツ

〒150-0002 東京都渋谷区渋谷3-28-13渋谷新南口ビル1F

Tel:0570-000-615

平日 10:00~18:00 (土日祝定休)

ClubNets
Team of professionals of sales promotion

問合せメールアドレス



info@clubnets.jp

企業サイト



<https://clubnets.jp/>