

店舗集客で重要なのはリピーター獲得！

集客DXで解決できる店舗集客の
お悩みとその最適解とは？



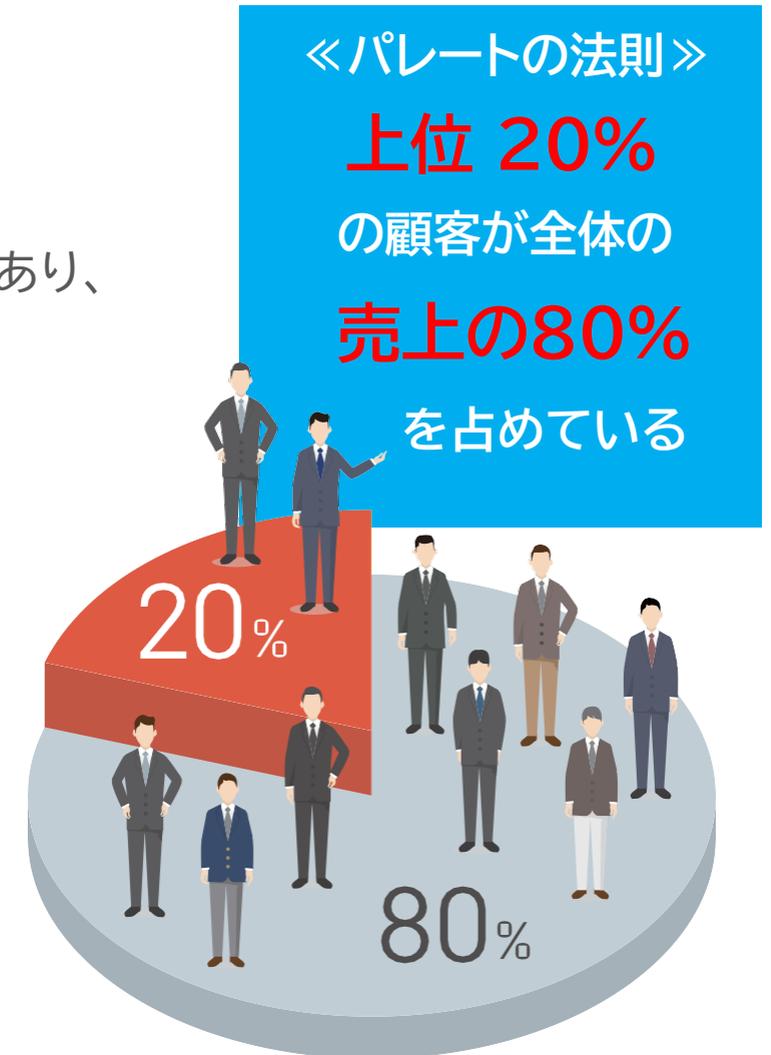
店舗集客で重要視すべきは…？

皆さんは「パレートの法則」をご存知でしょうか？

「2:8 の法則」とも呼ばれており、
顧客全体の**2割**の優良顧客が売上げの**8割**を担っているという法則です。
つまり、店舗で売上を上げていくために「リピーター」は無視できない存在であり、
最もカギになるともいえるでしょう。

店舗の売上を上げるには、新規顧客の獲得が
大切だと感じる方も多いのではないのでしょうか。
当然、新規顧客の獲得は重要であり、常に意識すべき点ではありますが、
コストがかかるため効率よく売上を上げていくためには、
獲得した顧客にどのようにしてリピートしてもらうか？
という観点が重要になります。

リピーター育成が成功すれば**来店客が安定し、新収益率の改善が見込め、
効率的な売上の上昇が実現**できます。



店舗集客のお悩みは集客 DX で解消！

DX(デジタルトランスフォーメーション)とは？

DXは、組織やビジネスがデジタル技術を活用して、業務プロセスやビジネスモデルを革新し、競争力を高めることを指します。

これまで提供できなかった顧客体験の提供、生産性向上、コスト削減などを実現します。

日本では 2018年に経済産業省が発表した「DXレポート」をきっかけに各企業でDXが広まりました。その中で「**2025年の崖**」と呼ばれる問題があります。現在の既存システムが抱える問題を2025年までに解決できなければ、**年間12兆円もの損失の恐れがある**という問題です。そのため現在日本では、国単位でDX化を推進しており、DX市場は拡大し続けると予想されてます。

なぜ DX が注目されているのか？

①企業の優位性の確保

様々なモノコトであふれている現代において、商材だけの差別化は難しいといえます。

自社の価値をデジタル技術で強化することで競合優位性の構築が期待できます。

②消費者ニーズの変化

インターネットの普及により、ECサイトやアプリから商品の閲覧・購買ができるようになり、

消費者の購買行動も変化をし続けています。**消費者のニーズに合わせるためにはDXの推進は欠かせません。**

店舗集客のお悩みは集客 DX で解消！

集客DXとは？

店舗などの集客をアナログ媒体中心の販促から、デジタル媒体中心の販促に変えることで、**お客様の利便性の向上や、より高度な情報取得の実現、来店数の増加**など店舗にとって良い影響をもたらします。

しかし、デジタルツールの導入＝DX化ではありません。

あくまでも導入することが目的ではなく、導入後にデジタルを有効活用し、**顧客ニーズの把握や集客の強化、リピーター創出**などを行うことこそ真の集客DXといえるのです。



リピーター獲得のお悩みと集客DXでの解消方法

よくあるお悩み ①

リピーター獲得の仕組みづくりってどうすればいいの？

ただ商品やサービスを提供するだけでは、2回目以降の来店につなげることは難しいといえます。各施策を検討する前に「顧客に対して直接的な情報提供の手段を持つ」ことや「顧客情報収集」の環境を整えましょう。

解決方法 ①

会員制の仕組みを作る

メール会員、アプリ会員など会員登録制度の導入で顧客情報の取得と接点を創出することができます。

すぐに次回の来店に繋がられなくても、定期的に商品の新着情報やお得なクーポンなど会員ならではのコンテンツを発信していくことで、「忘れられない」ようにすることができます。そのためいつでも接点を持つ環境(メールやアプリの通知など)を整えておきましょう。

会員制の仕組みを取ることで、顧客の行動データを収集できます。このデータを上手に活用できると、リピーター獲得施策に大いに役立ちます。



リピーター獲得のお悩みと集客DXでの解消方法

よくあるお悩み ②

どのような施策を打てばよか分からない

「どのような施策をするのか？」
ではなく、「**どのような人に来てほしいのか？**」が重要であり、
施策はそれを策定した後に決めます。
まずは収集した顧客データを分析して、自社の顧客や商品についての
理解を深めましょう。

解決方法 ②

顧客データ収集・分析・活用

会員登録で情報を集めることができれば、顧客の行動履歴を分析することが可能です。
顧客ニーズや傾向を理解することができニーズに合わせた商品・
サービスの提供や、顧客の来店頻度を上げることにつながられます。

- ・予約・来店情報(来店日時・時間帯・利用人数・予約方法・タイミング・季節など)
- ・来店頻度(新規顧客かリピーターか・リピーターの来店頻度・来店のきっかけなど)
- ・注文内容(人気メニュー・価格帯・注文数・人気の理由など)



集客 DX には「アプリ」の活用がオススメ！

実は、リピーター獲得には「アプリ」の導入が最適なんです！

1. 「プッシュ通知」

情報をタイムリーに配信

2. 「スタンプ / ポイントカード」

効率的に情報取得・分析

3. 「アプリクーポン」

顧客の利用データを蓄積・集計

4. 「会員証 / 会員ランク」

顧客情報の管理が楽に

5. 「ログインボーナス / スクラッチ」

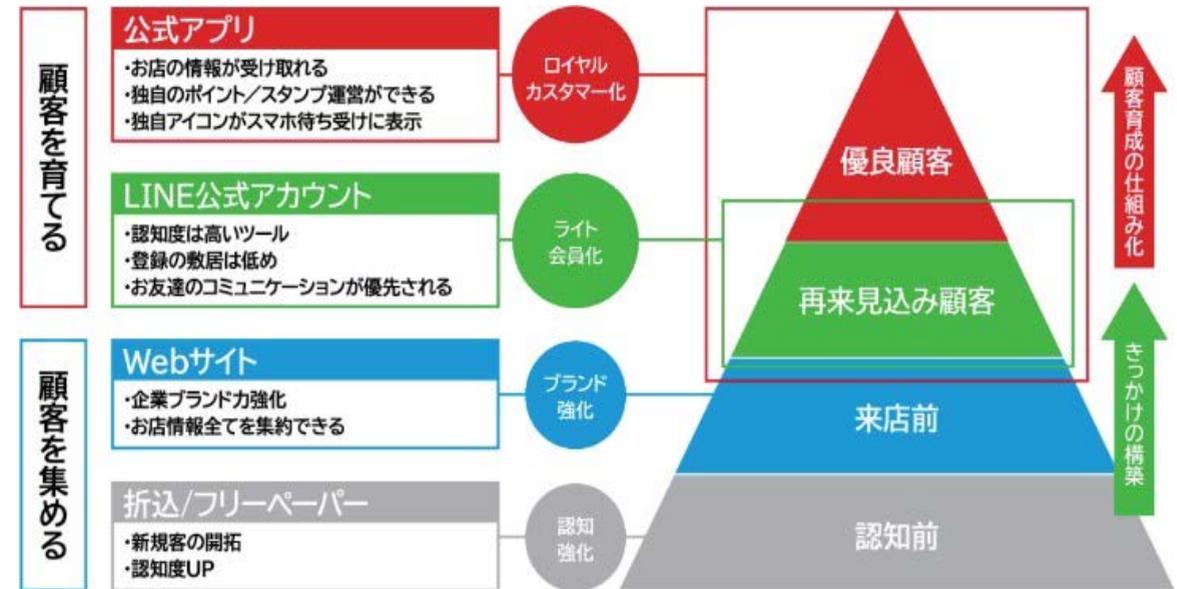
アプリを開く回数UP・リピーター増加にも

6. 「アンケート」

手間やコストを削減しユーザーニーズのキャッチアップが可能に

7. 「API(※)連携」

ユーザーに合わせたアプローチが可能に



(※)「Application Programming Interface」の略でアプリケーションやソフトウェア同士を連携させ、データや機能を共有できるようにする仕組み

『matomaru』アプリの活用

リアルタイムな情報発信

〈プッシュ通知〉

開封率の高いプッシュ通知で、今見てほしい情報をいち早く届けることができます。

取得した情報をもとに、条件ごとのセグメント配信で、狙いたいユーザーにアプローチが可能です。



顧客データ収集

〈会員証〉や〈アンケート〉

顧客の年齢・居住地・購入金額などの情報を楽に収集・管理が可能です。

更に会員ランク機能で購買意欲を促進させます。



アプリ限定コンテンツ

〈クーポン〉

クーポンをデジタル化することにより、コストの削減や紛失を防ぐことができます。

クーポン例

「初回限定クーポン」
「誕生日クーポン」
「雨の日限定クーポン」 etc…



『matomaru』を活用したアプリ構築

クーポン、スタンプ、ポイント、予約など販促に必要な50種類以上の豊富な機能を搭載



オプション機能

※オプション機能は別途契約が必要です



飲食や小売、ゴルフ場、商業施設、美容・サロン、温浴施設など幅広い業界でご活用いただいています。

matomaru サービス紹介

販促ツール毎に散在している顧客データを一元管理できるDMP(※)(データ・マネジメント・プラットフォーム)サービスです。

(※)ネット上でのユーザーの購買履歴や属性データ、情報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。

データを一元管理することで、**業務効率化** **コスト低減** **データ分析強化** を実現します。



matomaruの特徴

1 「一括配信機能」で業務効率アップ

アプリ・メール・LINEの各ツールへの一括配信で、店舗側は効率よく配信ができ、顧客側は使用頻度の高いツールから情報収集が可能に。

2 「販促ツールを1つにまとめて」コスト低減

ツールをひとつにまとめて管理することができるため、複数チャネルも、低コストで運用が可能に。

3 集計・分析が1つの画面で比較しやすく

各ツールで収集したデータを1つの画面で比較。分析強化を図り、顧客ひとり一人に適したマーケティング施策に活用。

会社概要

商号	株式会社クラブネッツ (英文名:Club Nets Corporation)	所在地	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
設立	2004年9月		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
資本金等	302,630,000円 資本金:100,000,000円 資本準備金等:202,630,000円		金沢システム開発室 〒921-8051 石川県金沢市黒田1-300-3
決算期	6月30日		
役員	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	取引金融機関 適格請求書発行 事業者登録番号 加盟団体 URL	三井住友銀行、みずほ銀行 T4011001063485 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 www.clubnets.jp

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	アフィ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/>