

アプリで

飲食店における 販促・集客の課題を 解決！



ClubNets
Team of professionals of sales promotion



はじめに

飲食店の売上を上げていくために、最も重要となり、解決すべき課題とされているのが「集客」です。

新規顧客の獲得は、コストや時間を多く用いるため、店舗で売上を上げていくには「リピーター」の創出が重要とされています。

集客の方法も多様化しており、自店舗においてどのような方法が効果的なのか悩まれる方も少なくはないでしょう。

オンラインコミュニケーションが活性化している中、**自社アプリを利用した店舗販促**は**リピーター創出**に適した販促といえます。

本資料では、リピーター獲得の重要性から、自社アプリを活用した販促・集客の施策などご紹介します。

販促・集客に対して課題を持っている方、自社アプリの導入を検討している方はぜひご活用ください！

目次

はじめに

販促・集客において重要視すること

飲食店が抱える販促・集客課題

アプリでどう解決する？

matomaruサービス紹介

事例紹介

販促・集客において重要視すること

「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。

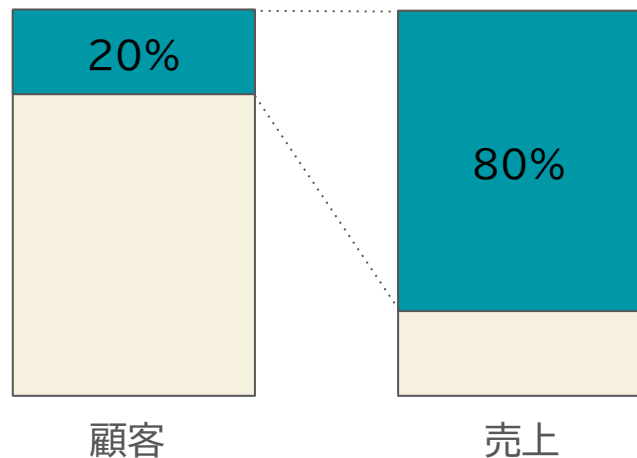
つまり、店舗集客において、鍵を握るのはリピーターの存在です。

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、「まずはお店を知ってもらう」ことから始めなければいけないため、多くの時間と費用がかかってしまいます。

一方、リピーターを創出することで、**店舗経営が安定したり**、リピーターが新規顧客をつれてくるなど**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。

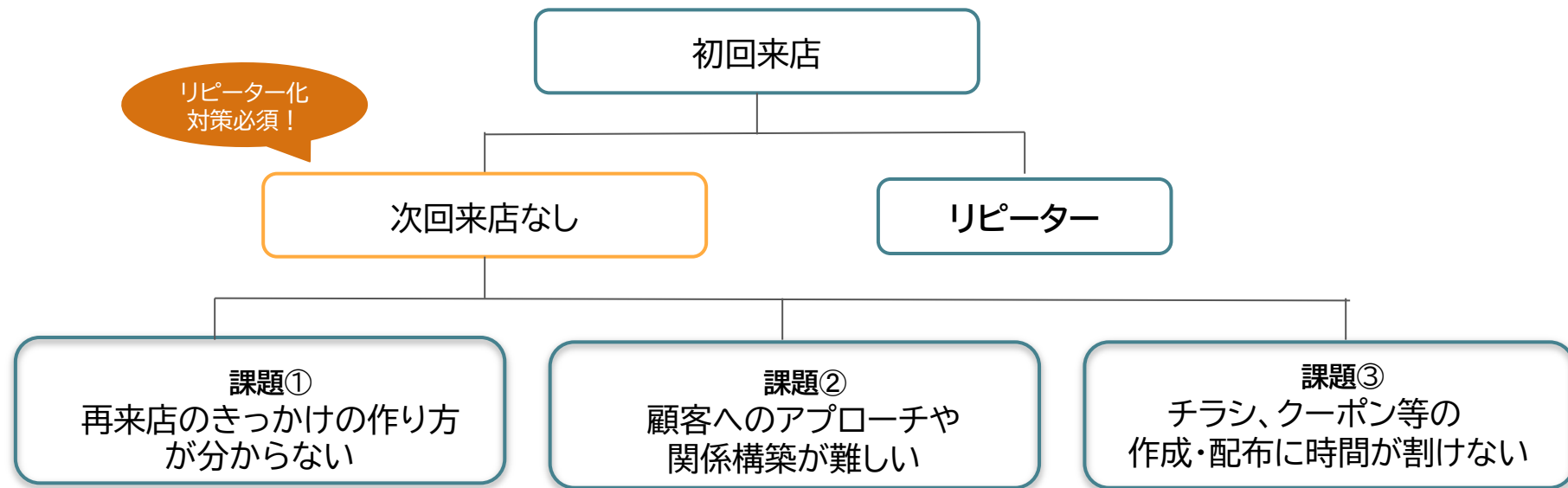
そのため、効率よく売上を上げていくためには、獲得した顧客にどのようにしてリピートしてもらうか？といった観点が重要になります。

優良顧客の**2割**が、売上の**8割**を担っている



飲食店が抱える販促・集客課題

販促・集客におけるリピーターの重要性について解説しましたが、リピーターを創出するためには、新規顧客が次回来店に繋がらない原因をしっかりと把握する必要があります。



飲食店が抱える販促・集客課題を、アプリでどう解決する？

慢性的な人手不足に悩まれる飲食店も多い実態のなか、販促・集客をDX化する※ことは、販促費と人件費のコスト圧縮や、関連業務の効率化(自動化)につなげることができます。

では、販促・集客に対する課題を自社アプリで解決するための、代表的な施策にはどんなことがあるのでしょうか？

※モバイル決済やPOSシステム、ポイントカードアプリなど、デジタルツールの導入で業務効率化を図ること

課題1

再来店のきっかけの作り方が分からない

来店ポイント・限定特典を提供する



来店時のポイント付与施策で、再来店のきっかけをつくり出すことができます。また、そのポイントを次回の買い物時に利用できるようにすることで、継続利用の促進にもつながります。

アプリ限定のクーポンを定期的に配布し、アプリ会員ならではのお得さを顧客に感じてもらい、来店のきっかけをつくることができます。

課題2

顧客へのアプローチや関係構築が難しい

プッシュ通知でコミュニケーションを強化する



商品を購入した数日後に、フォロープッシュを送信したり、セグメント配信を活用して、関東エリアの店舗限定キャンペーンの情報を告知する等のアプローチで、顧客とより濃くコミュニケーションを図ることができます。

アプリならではの機能で、顧客フォローや、接点強化を行うことで、リピート率向上につなげることができます。

飲食店が抱える販促・集客課題を、アプリでどう解決する？

課題3

チラシ、クーポン等の作成・配布に時間が割けない

チラシもクーポンも アプリに情報を一括掲載



店舗ニュースとしてアプリに掲載

することで、タイムリーかつ配布の手間なく、チラシ等最新情報の提供が可能になります。

クーポンも一度作成してしまえば、複製や流用ができるようになり、配布もアプリ上から行えるため、これまで販促業務にかかっていた手間を最小限に抑えることができます。

— アプリ集客・販促のPOINT —

プッシュ通知は、頻度が高すぎるとアプリ自体アンインストールされやすい傾向があるともいわれているため、アプリを活用して集客・販促を実施する際には、

目的の
明確化

ターゲット
の分析

施策の
効果検証

これらに注意しながら、自社にとって最適な活用方法を見つけ出すことで、効果を最大化させることができます。

matomaruアプリ活用事例

株式会社湘南Hi Life
湘南パンケーキ 様



課題

店舗ごとの情報を一元管理したい

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でバラバラだったことから、これらを一元管理したいというニーズがありました。

活用方法

店舗ごとの状況に応じた戦略が立てられるようになった

会員証兼ポイントカードとしてアプリを利用いただいております。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、蓄積されたデータは本部で一括管理し、各店舗の実態に応じ、様々なアプローチを実践するきっかけづくりに活用いただいております。



matomaruアプリ活用事例



メヒコ商事株式会社
シーフードレストランメヒコ 様



課題

コストを抑えながらも、効果的な販促活動を行いたい

アプリ導入前は新聞の折り込み広告やDM、紙のポイントカードなど、紙媒体を中心に販促を実施していましたが、コスト面での負担や、再来店の効果が出づらかったという課題を抱えておられました。

活用方法

紙媒体からアプリ中心の販促になり、リピート化を実感

プッシュ配信を活用し、イベントの告知など旬な情報を手間やコストをかけずに、お客様へ情報配信を行うことができるようになりました。また、クーポンや来店毎のポイント付与により、お客様のリピート化に成功されました。

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。

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。

※販促ツール:アプリ・メール・LINE公式アカウントを指します

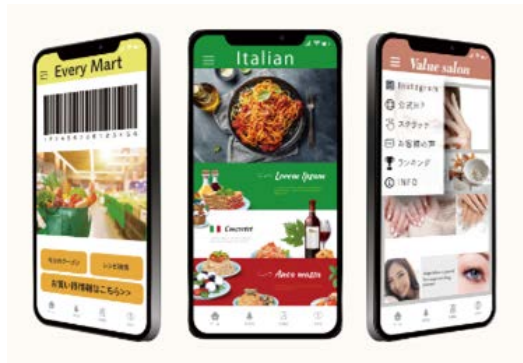


matomaru アプリプラン

-ノーコードアプリ構築ツール

ノーコードでiOS/Androidのモバイルアプリを低コストでスピーディーに開発。
コンテンツの変更や画像の差し替えも直感的な操作で簡単に。

販促活動に欠かせないポイントやスタンプだけでなく、アプリならではのプッシュ通知、
継続利用を促すログインボーナスなど、数多くの機能を標準搭載しています。
アプリデザインは、シンプルなレイアウトはもちろん、オリジナルにカスタマイズすることが
できます。



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/>