

＼店舗販促で必ず直面する／

『販促活動』の課題解決と
顧客満足度を高めるには
自社アプリが最適！



ClubNets
Team of professionals of sales promotion

はじめに

デジタル技術の進化は、店舗運営にも大きな変革をもたらしています。

特に販促活動においては、従来の手法に代わる新しいアプローチが必要とされています。

新規顧客獲得や再来店促進まで、多くの店舗が販促活動をデジタル化し、売上向上のために試行錯誤しています。

しかし、「**販促活動をデジタル化する**」といっても、単に新しいツールを導入するだけでは解決できません。

本資料では、一見難解な販促の課題をデジタル化によってどのように解決できるか、よく陥りがちな課題とその具体的な解決策をご説明します。

デジタルの力を最大限に活用した販促施策で、ビジネスの成長と顧客満足度の向上を実現してみませんか？

— こんな方におすすめ —

- 現状、紙ベースで実施している販促施策をデジタル化したい
- 顧客管理を楽にしたい
- 顧客満足度を上げる施策を探している

① 紙ベースの販促活動における効率とコスト

コストが高い

紙ベースのポイントカードやキャンペーンを知らせるDMなどは、デザイン、印刷、郵送費など制作に関連するコストがかかります。これらは一件あたりのコストが高く、特に小規模キャンペーンや頻繁な更新が必要な場合は、費用対効果が見込めない傾向にあります。さらに未使用の販促物の廃棄など環境への影響も無視できません。

時間がかかってしまう

紙ベースの販促物を使ってキャンペーンを実施する際、一般的には「企画→販促物のデザイン→印刷→配布」といったプロセスを追います。

実際にお客様に手に届くまで時間がかかるため、余裕を持った準備期間を事前に確保する必要があります。

また長期間にわたるキャンペーンの準備は機会損失に繋がることもあり、市場の変化に迅速に対応することが出来ないため、競争上の不利益を招く可能性もあります。

— 解決策 —

ポイントカードやキャンペーンの案内、クーポンなど紙ベースで行っていた販促を自社アプリによる配信・管理に切り替えることで、DM発送やクーポン作成にかかる費用や時間を削減でき、費用対効果の向上に繋がります。

② キャンペーンの実施

施策に対する効果測定ができていない

今まで取り組んできた施策による、来店や売上に繋がった効果を把握できていますか？

従来の紙ベースによる販促活動では、キャンペーンの成果を把握するために、データを集計し、分析する必要があります。

そのため各店舗ではなかなか着手することが難しく、「結果としてどの施策が効果的であったのか」の判断が適切にできないことがあります。

— 解決策 —

自社アプリ上でキャンペーン用コンテンツの作成や、キャンペーン情報を発信することで、**施策から得られるデータ**（開封数、クリック率、アンケート結果など）が蓄積でき、**どの施策からどれだけの来店や購入に繋がったか**を正確に把握できます。
詳細な分析をすることで今後のキャンペーン改善に活かし、より高い成果を目指すことができます。

③ 各店舗が実施する販促施策

店舗ごとのでの成果の把握が難しい

複数店舗をお持ちの企業様の場合、各店舗が実施している施策から、どれだけの成果が出ているかを把握できていますか？

店舗間で情報が連携できていないと、活動の重複が発生し、全体としての効率性や効果が低下してしまうこともあります。

データが断片化されていると、市場の新しい動向や消費者のニーズの変化を見逃すリスクがあり、迅速かつ適切な戦略変更を行うことができないため、市場のチャンスを最大限に活用することが難しくなります。

— 解決策 —

各店舗の販促データをアプリで一元管理することで、それぞれの活動をリアルタイムで把握できます。**店舗ごとの実態に応じた販促戦略を立てることができるため、全店舗の販促効果を最大化することが可能となります。**

また、店舗ごとの成功/失敗事例を把握しておくことで、そこからデータを分析し、他店舗でもそのノウハウを活かすことで全店舗のパフォーマンス向上に繋がります。

④ リピーター獲得

実際のリピーター数が分からない

自社の商品やサービスを利用してきている顧客（リピーター）がどれくらいいるか把握できていますか？

リピーターの割合を把握していないと最適なリピーター獲得施策を実施できない可能性があります。

リピーター獲得施策を実施したことがあるにも関わらず、成果がイマイチだったという方は、まずは自社の利用顧客状況を把握するところから進めていく必要があります。

— 解決策 —

デジタルで顧客管理をすることで、顧客の来店履歴を正確に検証でき、リピーターの傾向や行動パターンを把握することが可能になります。

これにより、**ターゲット顧客への最適なプロモーション**を施すことができるようになります。

顧客の行動パターンなどのデータを活用し、パーソナライズしたアプローチを行うことで顧客満足度とブランドへの忠誠心を高め、**ファン化の促進が期待**できます。

販促活動でよくある課題と、デジタル化による解決策

①紙ベースの販促活動における効率とコストの問題点

▼
自社アプリを活用し、情報配信や特典を顧客に提供することで、
時間短縮とコスト削減に貢献

②キャンペーンを実施しても成功可否が判断しづらい

▼
自社アプリを活用したキャンペーンで、
取得したデータから、来店や購入に至ったか否かを簡単に把握することが可能
次回以降のキャンペーン施策の改善にも有効

③各店舗が実施する販促施策の把握が難しい

▼
各店舗のデータを自社アプリで一元管理することで
全店舗の販促効果を最大化することが可能になり、
店舗間でシナジーを生む可能性も高まる

④実際、リピーターがどれくらいいるかわからない

▼
顧客管理をデジタル化することで、
リピーターの傾向を把握でき適切なプロモーション
を実施することができるようになり、
さらなるファン化促進に繋がる

▼
自社アプリの活用が最適です！

アプリのこんな機能が役に立つ！



充実した販促機能

ポイントカードや初回限定、誕生日など用途別のクーポン発行、ログインボーナス、スクラッチなどの店舗集客に役立つ販促機能が充実しています。



プッシュ配信 属性/CSVセグメント

事前に用意したアプリ上の販促物や施策をプッシュ通知で即座に配信可能です。ターゲット別の配信もでき、顧客に合った最適なアプローチを実施できます。



データ分析 一元管理

顧客の基本情報やアンケート結果などデータの蓄積と分析が可能です。

自社の顧客の傾向を把握し、マーケティング施策に役立てることができます。

また、複数店舗の情報をダッシュボードで一元管理することも可能です。



『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、複数チャンネルも、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	三井住友銀行、みずほ銀行
		適格請求書発行 事業者登録番号	T4011001063485
		加盟団体	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
		URL	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/>