

VS



販促コストを徹底比較

＼店舗販促でコスパがいいのはどっち？／

目次

はじめに	3
DMとプッシュ通知のメリット／デメリット	4
販促施策のコスパを徹底比較！	5
高コスパなプッシュ通知！特徴と実際の効果は？	6
プッシュ通知で配信すべきコンテンツとは？	7
プッシュ通知 活用事例	8
＼番外編／	
販促でよく見る「LINE公式アカウント」と「自社アプリ」何が違う？	9
「matomaru」について	10

かつて、店舗販促における情報発信の手段といえばダイレクトメール(DM)が主流でした。しかし、近年デジタル技術が進化し、販促のデジタルシフトによるコスト削減や、スピーディーな情報発信が可能となったことから、マーケティングの手法は大きく変わってきています。

本資料では、従来の販促手段である「DM」と、近年注目されているアプリを活用した「**プッシュ通知**」を徹底比較し、それぞれのメリットとデメリットを詳しく解説します。是非、自社に適した販促施策考案にお役立てください！

こんな方におすすめ！

- 現状、DMなどの紙ベースで販促施策を実施しているがコストや効果に悩んでいる
- もっと効率的な販促を実施していきたい
- 販促企画から実施までのリードタイムを短くしたい

店舗の情報発信方法として、DMを活用してキャンペーン案内やクーポンを送付する手法は長らく利用されてきました。

しかし、デジタル化が進む現代において、**従来のDMには費用や時間など非効率的な側面も見受けられます。**そこで有効なのがアプリを活用したプッシュ通知です。

ここでは、DMとプッシュ通知のメリット・デメリットを比較します。

	メリット	デメリット	こんな時にピッタリ
DM	<ul style="list-style-type: none"> ・デザインの自由度が高くブランディングに寄与 ・物理的な存在感がある 	<ul style="list-style-type: none"> ・時間や費用がかかる ・環境への負担 	<ul style="list-style-type: none"> ・詳細説明が必要な時 ・特別感を出したいPR
アプリを活用したプッシュ通知	<ul style="list-style-type: none"> ・即時性がある ・高いターゲティング精度 ・高いエンゲージメント率 	<ul style="list-style-type: none"> ・他の通知に埋もれる可能性 ・過度な通知でマイナスな印象に 	<ul style="list-style-type: none"> ・即時性のある情報 ・リマインドしたいとき ・緊急のアラート

販促施策のコスパを徹底比較！

DM

■作業工数シミュレーション



⇒ 発送毎・約15～23日

■コストシミュレーション

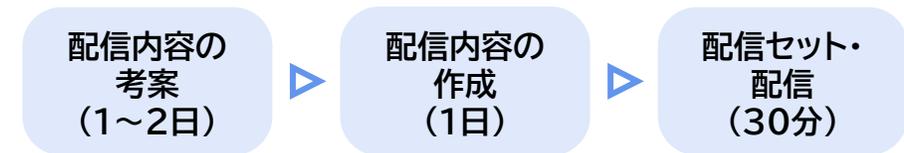
例)5万人の顧客に送付 → カラー印刷・はがきDMで5万通送付

※参考 <https://imitsu.jp/cost/dm/simulator>

616,000円～

プッシュ通知

■作業工数シミュレーション



⇒ 1配信・約3日

※アプリ構築までの工数は除く

■コストシミュレーション

例)5万人の顧客に送付 → アプリ構築費 : 220,000円～
ツールの月額費 : 100,000円～

320,000円～

※matomaruでアプリ構築をした場合の費用

コストは**約2倍**、作業工数も大きな差があることが分かります。
高コスパな「アプリプッシュ通知」ですが実際効果は出るのでしょうか？

4 高コストなプッシュ通知！特徴と実際の効果は？

1. 即時性に優れている

プッシュ通知はリアルタイムに配信ができ、リードタイムを短縮できることから最短で次のアクションを起こすことができます。また、予約配信機能の活用で、適切なタイミングでの情報発信も可能です。

効果

「新商品情報を最速でキャッチできる」、「セール情報を逃さない」等、ユーザー体験を提供

2. データを活用した配信

プッシュ通知では、ユーザー属性(ユーザーの性別や地域、会員ランクなど)に応じたセグメント配信が可能です。

効果

ユーザーニーズに合わせた情報をピンポイントで配信し、顧客ロイヤリティを向上

3. 高いエンゲージメント率

プッシュ通知を受け取ることを許可する許諾率の平均は(※)約60%といわれています。アプリを起動していなかったユーザーに対して再アプローチをかける際にも、効果が現れやすいです。

効果

アプリ起動を促す配信内容で、休眠顧客を掘り起こし

プッシュ通知で配信すべきコンテンツとは？

■キャンペーン・セール情報

開始前の告知や期間中・終了前のリマインド通知として活用し、購買を促します。

■商品のリリース情報

新商品や限定商品の告知や紹介に利用でき、新商品の認知拡大や限定感の訴求で顧客の関心を惹くことができます。

■クーポン配布

割引や誕生日クーポンなど、店舗で使えるクーポンを配布することで来店のきっかけを作ります。

■予約状況の配信

予約の空き状況を配信することで機会損失を防ぐことに繋がります。

プッシュ通知の効果を高めるポイント

- ユーザー属性や会員ランク、アンケートなどの情報を活用し、顧客の興味に近い訴求を行いましょう
- メッセージやタイミングを継続的にテストし、最適な方法を見つけましょう
- テスト結果を基に、通知内容や戦略を継続的に改善し続けましょう

デジタルシフトで 販促コスト90%削減&効率UP！



▶ クリックしてWebページでみる

沖縄本島に位置する総合リゾート施設
株式会社カヌチャバイリゾート カヌチャゴルフコース 様

《導入前の課題》

- ・紙媒体の販促物によるコストと作業負担
- ・郵送による情報伝達の遅れ
- ・タイムリーな情報の更新、修正が困難

《活用方法》

- ・タイムリーな情報配信とイベント告知
- ・クーポンやキャンペーンのデジタル化
- ・ポイントカードとアプリを連携

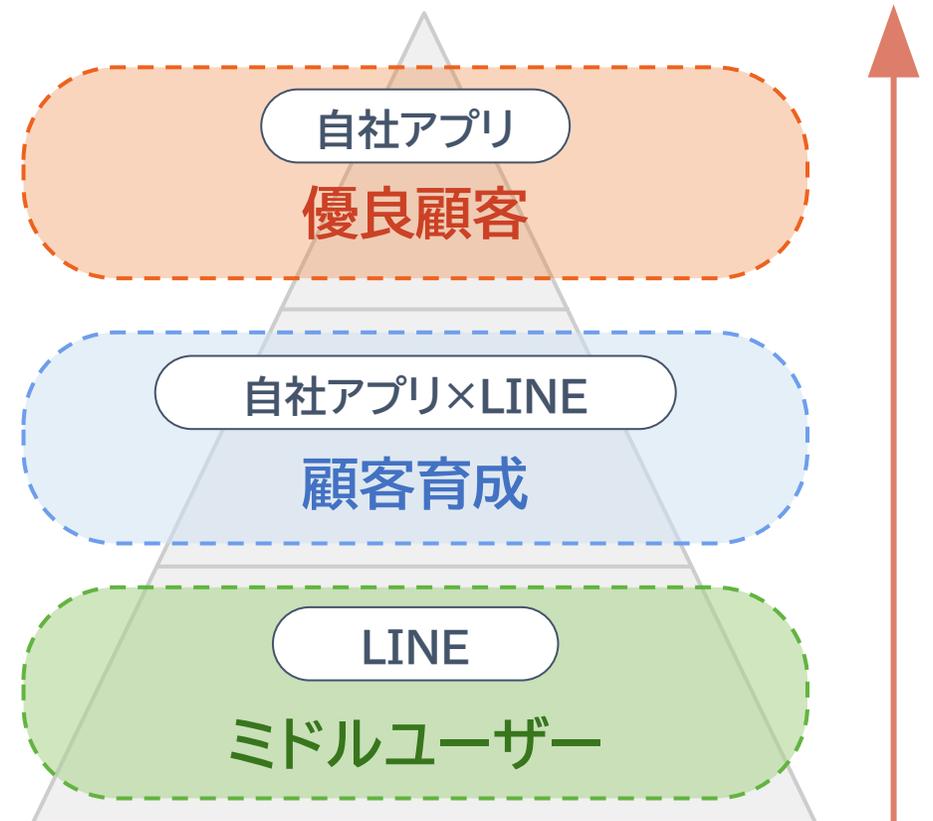
《成果》

- ・人手や時間、費用などの販促コストを90%以上削減
- ・イベントの周知度向上、予約が早く埋まるようになった
- ・アプリでポイントの確認ができ、利便性が向上

販促でよく見る「LINE公式アカウント」と「自社アプリ」何が違う？

プッシュ通知を活用するLINE公式アカウントや自社アプリは、メッセージ配信の上限数に違いがあるため**ユーザー数**や**顧客フェーズ**によってアプローチ方法を使い分けることがおすすめです。

	LINE公式アカウント	自社アプリ
利用目的	情報の拡散・発信	顧客の育成・ファン化
登録	既にダウンロード済みの可能性は高い	新規ダウンロードのハードルがある
ブランド形成	埋もれやすく、他店との差別化が難しい	企業のアイコンデザイン性の自由度が高い
配信数	プランによって上限あり	上限なく配信可能



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。



スタンプ ポイントカード

紙ベースのカードをアプリに移行することで**顧客管理の簡易化とコスト削減**に繋がります。

曜日、日付、性別、年代、ランクに応じたスタンプやポイント付与設定が可能です。



ログインボーナス

アプリを開くだけで、ポイントやスタンプなどの特典を獲得することができます。

プッシュ通知と併用して活用することで、ユーザーが**継続的にアプリを開くようになり**、顧客の**囲い込みやリピーター創出**に繋がります。



データ分析 一元管理

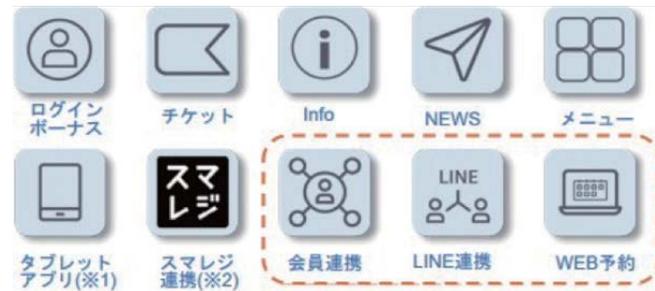
顧客の基本情報やアンケート結果などデータの蓄積と分析が可能です。

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。



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。

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新大阪テラスサキ第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/>