

ポイント活用事例 - CASE STUDY -

事例に関する資料請求

<https://tsite.jp/fs/contact/index.pl>



【客単価UP】初来店のお客さまへ「次回ポイント5倍」レシートクーポン発券▷客単価が2倍にUPした、生花店の事例



初来店のお客さまへ「次回ポイント5倍」のレシートクーポンを発券。クーポン利用者の客単価が2倍にUP!

業種： 花/ガーデニング（物販業）

区分： 事例

生花店では、さまざまな種類や品種の花の取り扱いがあり、常に新しい発見や出会いをもたらしてくれます。また花の需要は季節毎に大きく異なり、特に卒業シーズンや母の日、バレンタインやクリスマスといった特定のイベント時に需要が集中するため、いかに日常に花を取り入れていただくかの工夫が必要です。

今回は初来店のお客さまへ「次回ポイント5倍」のレシートクーポンを発券、クーポン利用者の客単価が2倍にUPした生花店のポイント活用事例をご紹介します。

！目的 ・ 共通ポイントを活用した、新規顧客への再来店のアプローチ

！施策 ・ 初来店のお客さまへ「次回ポイント5倍」のレシートクーポン発券

！効果 ・ クーポン利用者の客単価が2倍にUP!



【客単価UP】初来店のお客さまへ「次回ポイント5倍」レシートクーポン発券▷客単価が2倍にUPした、生花店の事例

(目的) **共通ポイント**を活用した、**新規顧客**への**再来店**のアプローチ

今回ご紹介する生花店では、レシートクーポンを使って、初来店のお客さまへ再来店促進のアプローチをされました。

Vポイント（旧名称：Tポイント）にご加盟いただくと、Vポイントを付与する端末からお客さまへレシート型のクーポンを発券することができます。

店舗でクーポンの条件（お客さまの「来店回数」や「クーポンタイトル」など）を数種類から選んで発券が行えるため、ターゲット層を絞った効果的な販促を行う事が可能です。

クーポンの発券設定は、専用の管理画面から店舗で簡単に発券設定ができ、
発券コストはレシート代のみのため、チラシ等の販促物を準備する必要がなく、
お会計時にクーポンがレシートと一緒に発券されるため、店舗のオペレーションが増えることもありません。
店舗で発券数や利用実績が確認できるため、次回販促のコストシミュレーションも可能です。

レシートクーポンは、自店でクーポン内容を選んで発券が行えるため、お客さまに合った効果的なクーポンの発券を行え、再来店の促進に効果的な販促ツールです。





【客単価UP】初来店のお客さまへ「次回ポイント5倍」レシートクーポン発券▷客単価が2倍にUPした、生花店の事例

(施策) 初来店のお客さまへ「次回ポイント5倍」のクーポン発券

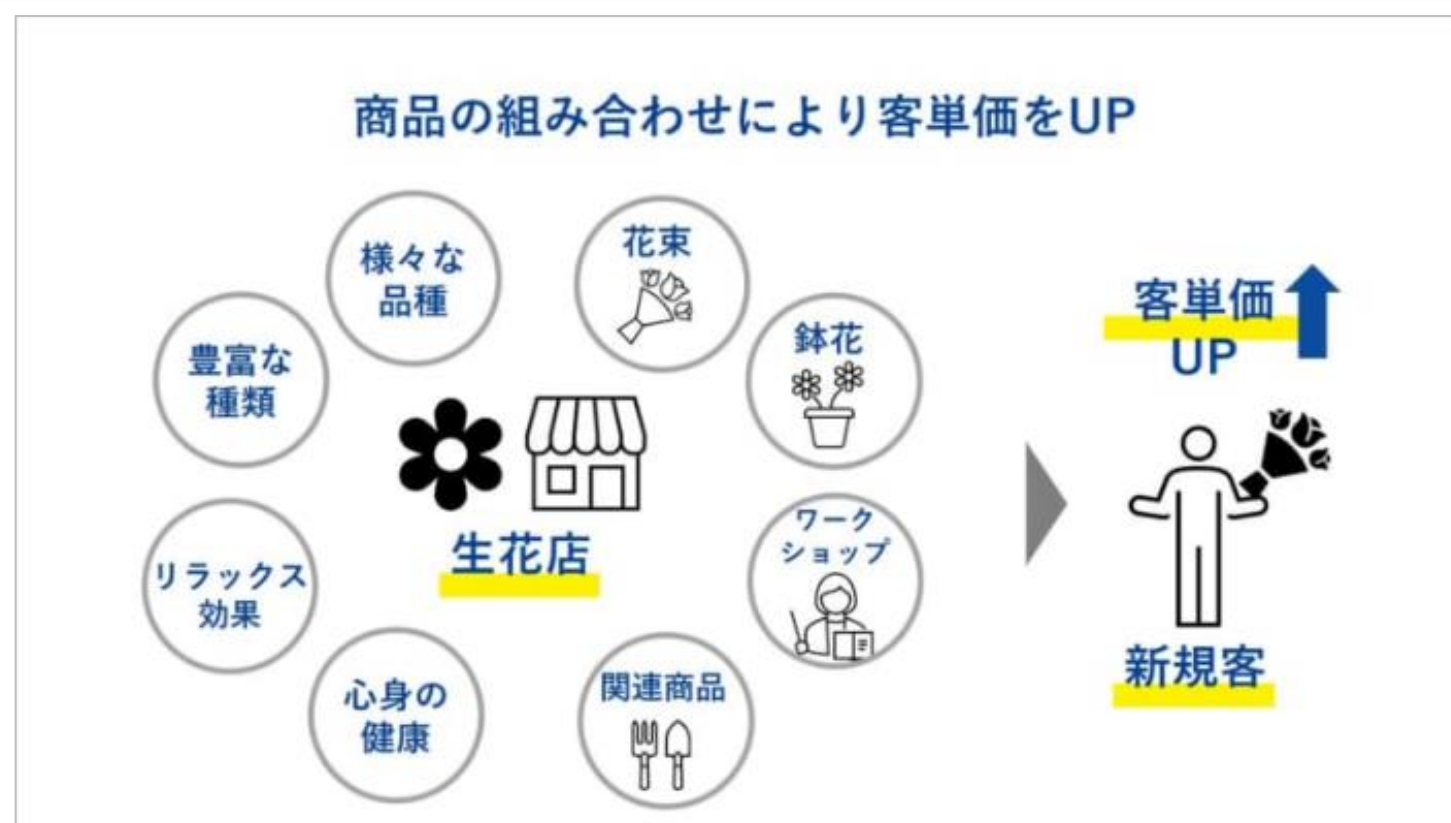
この生花店は、初来店のお客さまへ「次回ポイント5倍」のレシートクーポンを発券されました。

リピーターになっていただくには、まずは、またお店に来ていただくアプローチが重要です。再来店していただくことで、お店の商品やサービス、価格や雰囲気を知っていただけたことで、お店の信頼性もあがり、お得意さまや定期的利用に繋げていただくことができます。

また、「ポイント5倍」の内容にしたことで、ポイントが貯まりやすく、客単価UPの可能性も高められます。

生花店の一般的な商品には、

- ・「花束」「アレンジメント」：贈り物やプレゼント、季節イベントで特に需要が高まります
 - ・「生花」「観葉植物」「鉢花」：花の愛好家や自宅の生け花、インテリアやガーデニングの利用
 - ・「関連商品」：花瓶や花器、花のケア用品、ドライフラワーや関連雑貨など
 - ・「イベント」「ワークショップ」：花のアレンジメントやリース制作、植物の手入れなど
- などがあり、商品をお組み合わせることで、お客さまの再来店や来店頻度UPや客単価UPが期待できます。



ポイント活用事例 - CASE STUDY -

事例に関する資料請求

<https://tsite.jp/fs/contact/index.pl>

【客単価UP】初来店のお客さまへ「次回ポイント5倍」レシートクーポン発券▷客単価が2倍にUPした、生花店の事例

(結果) クーポン利用者の客単価が2倍にUP!

初来店のお客さまへレシートクーポンを発券した結果、2.6%が再来店され、利用者の客単価は2倍にUPしました。

レシートクーポンがきっかけとなり、お客さまにまた来ていただくことができました。また、ポイントが通常の5倍貯まるということで、客単価も2倍に上げることができました。※店舗によって、効果的なクーポン内容や特典は異なります。

また、生花店が顧客満足を高めるには、

- ・花の品揃えや状態や品質
- ・お店の雰囲気やスタッフの接客
- ・独自のサービスや商品、価格帯

といった点も重要です。

このような点の総合的な組み合わせにより、お店のファンが増え、支持されるお店になることが大切です。

レシートクーポンは、店舗で発券数や利用実績が確認できるので、販促の効果検証や自店のお客さまの特徴を理解することで、次回のより効果的な販促に繋げていただけます。





【客単価UP】初来店のお客さまへ「次回ポイント5倍」レシートクーポン発券▷客単価が2倍にUPした、生花店の事例

(まとめ) 生花店のレシートクーポン活用による来店促進と客単価UP

今回ご紹介した生花店では、初来店のお客さまへ「次回ポイント5倍」のレシートクーポンを発券し、客単価が2倍にUPしました。

レシートクーポンは、お客さまの再来店のアプローチに効果的です。

また、クーポン条件は店舗が管理画面で簡単にカスタマイズできるため、お客さまの特徴に合わせた内容でクーポン発券が行えます。

発券実績を確認してから、次の発券内容をカスタマイズ出来るので、より効果的な販促実施に繋ぐことが可能です。

今回ご紹介したお取り組みに興味を持たれた店舗さまは、是非お気軽にCCCMKホールディングスまでお問合せください。

