

月刊あずかりくん 2006年6月号



～ もっと魅力あふれるお店づくりに ～



株式会社 ライト

あずかりくんオプション 続々登場！！ 今度はポイントカードシステムが連動できます。

あずかりくんSYS-7500に連動するポイントカードシステムがラインアップに登場しました。

一番の特徴は！？

- ① “売上上位のお客様” に、より満足していただくために
- ② “潜在的優良顧客のお客様” が、今まで以上に利用したくなるように

そんな願いを形にしたのが、ポイントカードシステムです。

あずきちゃんのワンポイント！

今回、採用したリライトカードは、文字が青字で鮮明に印字できる、現在主流になりつつあるロイコ式リライトカードです。さらに、右のようなフルカラーの印刷が可能です。競合他社との差別化、お店のイメージアップに役立ちます！！



※印字イメージは合成です。



売上アップを目指して

ワイシャツはよく持って来てくださるのに、スーツを一回も出したこと無いお客様っていらっしゃいませんか？

きっと、そのようなお客様は“潜在的優良顧客”です！！

そこで、ぜひお勧めしたい機能が「**目標ポイント**」です！！

「**目標ポイント**」とは、任意の達成ポイントを3段階(ランク)に設定し、各段階の達成ポイントに到達すると、その到達した段階ごとのポイント割合でお客様に還元できるという特徴があります。

ポイントを貯めれば貯めた分だけ優遇される ⇒ 優良顧客が得をする

ワイシャツしか出さないお客様に、上位会員の特典、優待をアピールすると、上位会員へのステップアップの意識が出てきます。そうすると、ワイシャツ以外の品物も出していただけるようになるのではないのでしょうか。

もちろん、その動機付けのためには、ランクごとの特典や待遇でどのような価値の差を設けるかが、重要になってきます。

もちろん、その他の販促方法もあります。

- 従来の預かり時ではなく、お渡し時にポイントをプレゼントして、早期引き取りを促進！
- 入会時に入会金1,000円で、“特典1,000ポイント”をプレゼントして、新規ユーザーの入会率アップ！！
- ハンガーを持ってこられたお客様にポイントをプレゼント！
- ダイレクトメールを持ってこられたお客様にポイントプレゼント！！
- 「誕生日特典」として、利用金額に対してポイント50%プレゼント！！！！

※どんな場面でどんなお客様を対象とするのか、やり方は多種多様です。
オリジナルの販促を考えてみてはいかがでしょうか？



お客様以上にお店にメリット大です！！

お客様にポイントを集める楽しさ、ランクアップする喜びを感じていただく一方で、お店にとっても、固定客獲得につながるのではないのでしょうか。

現在、航空会社、クレジットカード会社などは、マイレージなどに代表されるポイントカードシステムを使って、いかに優良顧客を自社に囲い込むか、また魅力ある特典でいかに優良顧客を増やすかに力を注いでいます。

クリーニング店でも、従来からあるポイントシステムにさらにアレンジを加えて、より多くのお客様に利用するメリットを感じていただくシステム作りをめざしてはいかがでしょうか。



いつかは、クリーニング店のポイントカードが一種の“ステータス”となる日が来るかもしれません！？