



月刊あずかりくん

2007年9月号

大好評

ポイントカードシステム

数あるあずかりくんオプションの中でも
抜群の人気を誇るポイントカードシステム。
今回はその人気の理由について、お話し
たいと思います。



ポイントカードシステムはここが凄い！

優良顧客の囲い込みができます！

顧客のランクごとに、ポイントの還元率を変更できるため、優良顧客の満足度をアップできます。

さまざまなポイントサービスを組み合わせ、「貯める楽しみ」を体感したお客さまは、まず他店へと流れることはありません。



これ一枚ですべてOK



便利さが抜群！

ポイントカードは、カード自体に情報を記録するため、複数の店舗でもポイントや顧客情報を共有して使用することができます。

また、レジとの連動によって、様々なサービスをポイントカードに一本化し、ポイント倍額キャンペーンや各種のサービスもカード一枚でOKに！

ランク別ポイントの導入

「ランク別ポイント」とは、お客様を年間の売上累計でランク分けし、それぞれのランクに合わせたポイント割合を設定できる機能です。お客様はご利用状況に応じて、異なるポイント割合でサービスを受けることができます。

123-西瑞江店 会計画面 2007年 7月 7日 10時43分 Ver1.30a 電卓

123-00007 : 山田 太郎 様 E → C お会計 1,800円

ここをタップ

名称検索 (ポイント割合検索)

割合名称	0円以上	10000円以上相当	30000円以上相当	50000円以上相当
通常ポイント	5.0%	7.0%	10.0%	15.0%
誕生日ポイント	10.0%	14.0%	20.0%	30.0%
雨の日ポイント	10.0%	12.0%	15.0%	20.0%

1/1 ページ

キャンセル 選択 確定

マスター変更 仕上日 2月 5日 伝票区切り 割引値引 未定 n点セール 各種セール 後払い (未収) 両替 商品入力へ戻る 伝票発行

売上累計が10000円以上になったお客様は、それまで5%であったポイント還元率が7%にアップ。そして、売上累計が30000円以上になると、さらにランクが上がり、還元率も10%になります。

ポイント名称も、還元率も、目標値も、自由に設定可能！！独自のサービスが提供できます！！

なるほど！！
特別なお客さまにだけ特別なサービスができるってことか！



綺麗な印字、多彩なカード

◎現在ポイント◎

ポイントの印字を可能な限り大きくしました。今どれだけポイントがあるのかが一目瞭然です。

◎今回ポイント◎

今回ポイントやボーナスポイントなども印字されるので、お客さまにボリューム感を与えることができます。

◎カード背景◎

もちろんフルカラー印刷。オリジナルカードの作成が可能です。



◎目標ポイント◎

現在ランクや目標ポイントは、お客さまの達成意欲を高め、貯める楽しみを与えます。

◎店舗情報◎

店舗メッセージやセール情報の印字設定も自由自在です。



こんなサービス いかがですか？

入会ポイント

- ・新規入会の際に、「入会特典」で入会金額と同等のポイントをプレゼント。新規ユーザの会員入会率をアップします！

誕生日ポイント

- ・誕生日のお祝いとして、「誕生日特典」で利用金額に対してポイントをプレゼントします！

雨の日ポイント

- ・雨の中来店頂いたお客様にポイントをプレゼント。天気が悪くても、客足が確保できます！

早期引取りポイント

- ・早期引取りへの感謝の気持ちをポイントでお返し。在庫が少なくなって、お店が広々と使えます！

ハンガー回収ポイント

- ・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。ハンガーの回収率をアップ！

ポリ袋不要ポイント

- ・エコバックを利用してくれるお客様にポイントのプレゼント。ポリ袋の削減に繋がります。

「割引サービス」は、もったいない？

Q. 20%ポイント還元と20%割引、
お店にとって、得なのはどちらでしょうか？



A. 下の図をご覧ください。仮に100円の商品を12点受け付けたとします。

① 20%ポイント還元の場合※

$$\begin{array}{ccc} \text{100円} \times \text{10点} = \text{1000円} - \text{200ポイント} & + & \text{200ポイント} = \text{1000円} \\ \text{(10点の売上)} & & \text{(2点はポイントで支払う)} \end{array}$$

② 20%割引の場合

$$\begin{array}{ccc} \text{100円} \times (1 - 20\%) \times \text{10点} = \text{800円} & + & \text{160円} = \text{960円} \\ \text{(10点の売上)} & & \text{(2点も20\%割引)} \end{array}$$

つまり、100円の商品を12点受け付けた時、20%ポイント還元の場合は、20%割引と比べて、40円の利益が発生するのです。

さらに、貯まったポイントをお客様が使わないときは……

40円の利益

ポイント還元は、現代の「錬金術」です！！

※ポイント支払い分は、ポイント還元しない場合です。