



飲食店向け オリジナルアプリ作成サービス

オリジナルアプリ作成サービス

レストラン★スター



アクティブ・メディア株式会社

はじめに

私たちがロイヤルカスタマー育成を大切にしている理由



5:25の法則

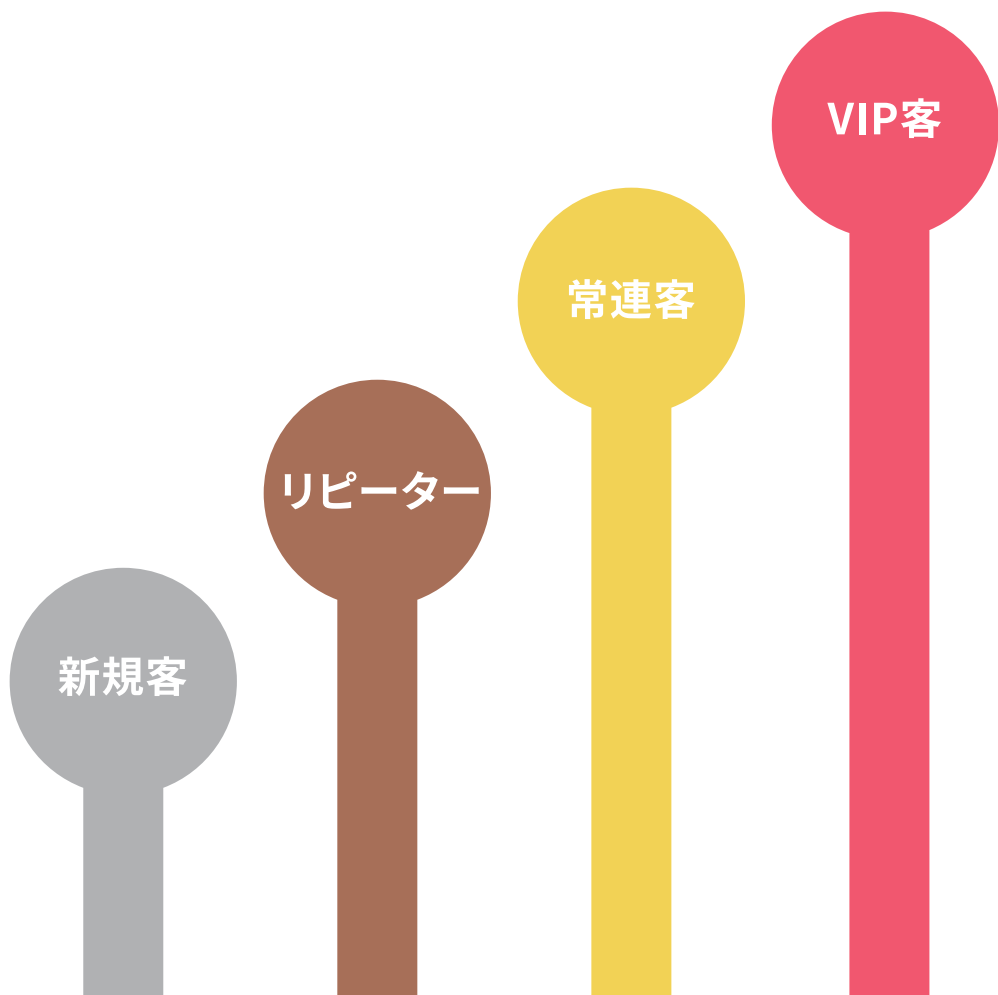
顧客離反率を5%改善すれば、利益率は25%改善されるという法則があります。

新規顧客に商品を販売するためには、既存の顧客に商品を販売する時の5倍のコストが必要になる(1:5の法則)ため、顧客を新規開拓するよりも、現在抱えている顧客が離反する確率を下げることや、既存の顧客の売上げを増加させることが、企業の収益を上げるためには重要です。

また、既存顧客は紹介などを通じて、新たな顧客を連れてくる可能性があることや、次回の購入時に、前回よりも高額な商品を購入する可能性が高く、既存顧客の離反率を下げた場合に、利益率の向上に繋がります。

その実現には、顧客のリピート率・離反率の把握が必須となります。

顧客管理に特化した販促アプリを通じて、ロイヤルカスタマーを育成し続けることができる未来を、私たちは提供いたします。



かんたん

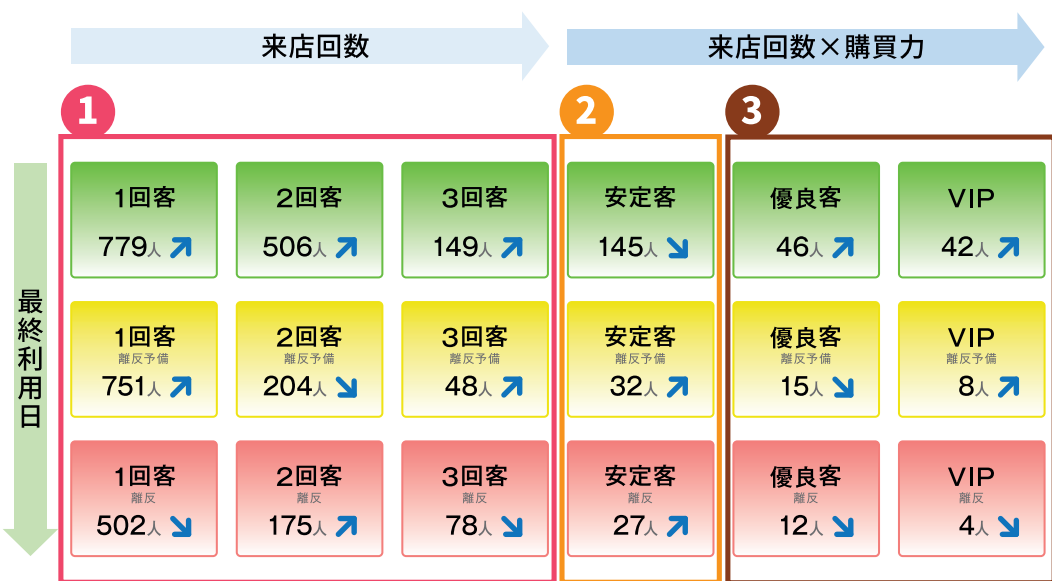
ロイヤルカスタマー育成マップ

- 最新のサービス利用はいつか？(Recency)
- サービス利用の頻度はどれくらいか？(Frequency)
- サービス利用金額はいくらか？(Monetary)

の3つの指標を点数化して、独自の視点で作り上げた表が、

「ロイヤルカスタマー育成マップ」です。

このマップで、お客様の来店状況の全体図が把握でき、
効果的な販売促進の計画・実行・検証が可能になります。



ロイヤルカスタマー育成のための「3つのロジック」

- 1 新規集客後のリピーターづくり
「3回来店定着の法則」
- 2 リピーターの離反防止
「離反予備群の法則」
- 3 VIP客の離反防止
「自尊心ギャップの法則」

アプリ概要



メンバーアプリで実現できること

ロイヤルカスタマーの育成



プレミアムメンバーアプリ(ポイント付与)を導入することで、顧客に喜んでいただきながら、情報を集めることが可能になります。

顧客を詳しく知ることができ、良質なコミュニケーションが取れる未来に繋がっていきます。

その結果、販促プロモーションを常に最大化でき、ロイヤルカスタマーを育て続けることが実現できます。



顧客を知る

- ・顧客情報
(名前、生年月日、性別...)
- ・来店日時、回数、金額
- ・リピート率、離反率
などの把握する。



顧客に届ける

- ・アプリプッシュ通知
- ・メール配信
- ・クーポン発行
などで顧客とコミュニケーションをとる。



顧客を育てる

- ・会員ポイントスタンプ発行
- ・会員ランク生成
- ・自動追客メッセージ配信
- ・WEB予約機能連携
※飲食店と美容サロン



販促を育てる

- ・メッセージの開封率
- ・販促後の反応率(来店率)
- ・データ分析レポートサービス
などで販促のPDCA
サイクルを回す。

アプリ機能の概要

ポイント機能で顧客を知る



顧客情報の獲得

アプリのダウンロード時に、
顧客情報を登録して頂きます。

(例)

- ・氏名
- ・生年月日
- ・性別
- ・お子さまのお名前
- ・お子さまの誕生日
- ・来店のきっかけ など



ポイント機能による 購買情報の獲得

購入金額に応じてポイントを付与したり、
来店1回に応じてポイントを付与したり、
貴社に最適なポイント制度を設計可能です。



会員ランク機能

購入金額や来店回数に応じて、「シルバー」
「ゴールド」「プラチナ」「ダイヤモンド」
などの会員ランクを自由に設計可能です。

アプリ機能の概要

メッセージ機能で顧客に『感動』を届ける



記念日 自動配信

顧客の誕生日や記念日にお祝いのメッセージを**自動で配信**します。

誕生日販促はメッセージ開封後の
来店率が**約18%**の最も効果的な販促。



プッシュ通知

顧客への到達率を上げるために
プッシュ通知でメッセージを
届けます。



画像の挿入

画像をかんたんに挿入できるので、
シズル感を演出して来店率を上げる
ことができます。



お名前の挿入

お客様のお名前や、保有ポイント数などを
挿入できるので1to1コミュニケーションを
無理なく行えます。

アプリ機能の概要

顧客管理の機能で顧客を育てる



顧客情報を分析しロイヤルカスタマー育成MAPを作り
販促プロモーションを構築し、実践します。



販促プロモーション例



新規客を定着させるために「ご来店ありがとう」の
サンキューメッセージを初回来店日から3日後に自動配信



「忘れてた」や「何となく」が理由の離反を防ぐために
フォローメッセージを最終来店日から90日後に自動配信



しばらく来店のないロイヤルカスタマーだけを抽出して
特別なキャンペーンのメッセージを配信して再来店を促す



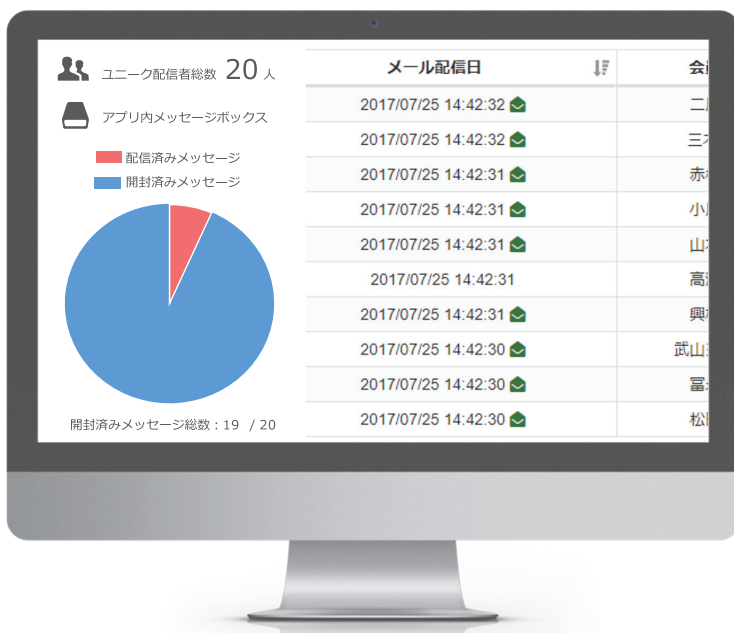
メッセージを受け取って14日以内に来店すると500ポイント
プレゼントやポイント〇倍などのポイント自動付与を設定

アプリ機能の概要

分析サポートで販促を育てる



顧客情報や販促の実践結果に基づいた、プロモーション改善を行い、常に効果の最大化を図ることができます。



販促プロモーションの改善例



メッセージ配信後の**アプリ開封率**に基づき件名を改善



メッセージ内の、どのURLが、何人にクリックされたか？
という**クリック測定結果**に基づき、ボタン名や配置を改善



メッセージ配信後に一定期間に来店したか？
来店率を客層別・販促別に測定し内容を改善



一定期間内の**リピート率**や**離反率**の変化を客層別・販促別に把握して、次のプロモーションに活かす

私たちが持つ強み

他社システムとの大きな違い



ポイントシステム業界最大手

販促を成功させるにはアクティブな会員を沢山集めることが何よりも大切です。
だからこそポイントシステムにこだわり、これまで2,500店舗以上の経営サポートをしてきた実績を持っております。



貴社オリジナル販促物を作成

現場の負担を軽減するため、会員登録が進みやすいPOPやチラシなどを作成してサポートいたします。



経営コンサルタントとして 販促プランをサポート

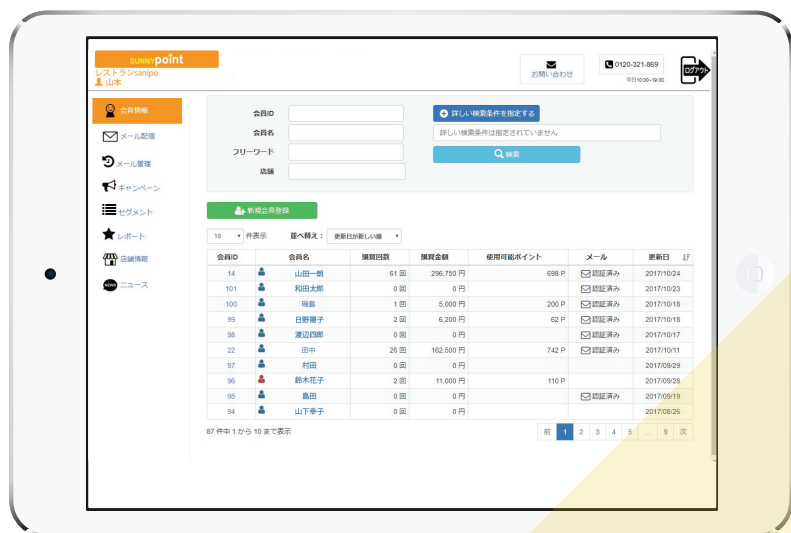
2,500店舗以上の導入ノウハウに基づき、貴社専用オススメテンプレートの作成やメッセージ配信代行など、貴社ニーズに合わせて徹底サポートいたします。

最終ページのコンサルタント紹介をご参照ください。

料金

ポイントアプリなら当社にお任せください。
貴社のニーズに合わせてお見積りいたします。
無料デモも承っておりますので、
まずはお気軽にお問合せください。

MAIL : info@sunnypoint.jp



運営会社

スマートフォンやタブレットの普及、SNSの台頭、WEB予約の増加など、店舗とお客様の繋がりは、ますますシームレスになってきています。

しかし、先進的なIT環境はあくまでもツールです。

大事なのはお客様とWIN-WINの関係を構築することであると、私達は考えています。

アクティブ・メディアは『モバイル販促システム・サニーポイント(愛称サニポ)』というツールを通じて、コンサルティングを行い、店舗経営をトータルでサポートします。

2009年5月18日の創業以来、2,500を超える店舗の経営を支援してまいりました。私たちにとってはシステムを提供することがゴールではなく、店舗の販促パートナーとなり、経営を支え続けることをゴールとしています。

私たちの企業理念は『コミュニケーションで感動を...』です。

「どのようなお客様と」

「どのようなコミュニケーションをとると」

「世代を超えた繋がりが持てるのだろうか？」など

店舗とお客様との間に感動を創出する方法について考え、実践し、貢献し続けてまいります。

ACTIVE MEDIA Inc.



会社概要

所在地 〒102-0094
東京都千代田区紀尾井町3-32 紀尾井町WITH4F

M A I L info@sunnypoint.jp

設立 2009年5月18日

資本金 20,000,000円

役員 代表取締役：磯島順一郎
取締役：ダンフォース・トーマス

WEBサイト ポイントシステムの新しいカタチ：<https://s.sunnypoint.jp>
飲食店向けオリジナルアプリ作成サービス：<https://res-star.com>
美容サロンの集客ノウハウ：<http://activemedia.co.jp>

業務内容

総合的な店舗経営サポート

サービス業の店舗経営を独自のITシステムとノウハウで総合的にサポートいたします。ITシステムの提供だけでなく、集客のプロとして、実践・検証・改善を代行し「何でも相談できる」パートナーとして、ケース・バイ・ケースで個別にコンサルティングとアドバイスをいたします。これまで2,500以上の地域密着型店舗の経営をサポートしてまいりました。

顧客データに基づくコンサルティング

私たちの最大の特徴は、『顧客データを活用した販促の実践・検証・改善が、常にできる』その結果『販促効果の最大化を常に追求できる』そんな未来をご提供できることです。

貴社の現状を細かく分析し、ファンをさらに増やすためのロイヤルカスタマーマップを設計すること。貴社のご要望を叶え、お悩みをキレイさっぱり解消するための最適なポイント制度や会員制度を設計すること。システム開発と運用のプロとして貴社にとって最適なシステムを構築し運用のお手伝いをする。もちろん、その全てを総合的にサポートも承ります。

ロイヤルカスタマー 育成マップの設計

- ・顧客セグメントの定義
- ・ターゲティング客層分析
- ・ロイヤルカスタマー育成ストーリー作成

現状の販促活動の整理

- ・VIP化、固定化、離反各ポイントの可視化
- ・マッピングツール
- ・コスト算出

最適なポイント制度と 会員制度の設計

- ・会員ランク制度
- ・ポイント還元率
- ・会員獲得の戦略
- ・販促キャンペーン企画
- ・移行計画

システム構築・選定と 販促PDCAの運用

- ・システム構築
- ・サービス選定
- ・長期運用計画
- ・販促キャンペーンの効果検証 (PDCA運用)



2,500店舗の運用データから
貴社に最適なソリューションをご提案します。

アクティブ・メディア コンサルタント 紹介

代表取締役 磯島順一郎

sunnypoint.jp



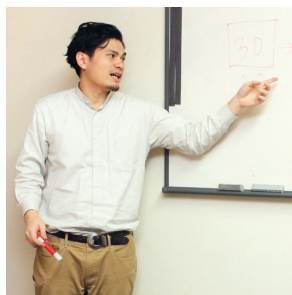
クレジットカード会社 JCB、コンサルティング会社 アクセンチュアを経て、2009年にアクティブ・メディア株式会社を創業。

飲食・小売・美容の実店舗向けに「リピート客育成システムのサニポ」を開発・販売し、導入店舗は2,500店舗以上になる。システム継続率98%はCRM業界NO.1。

大手小売チェーン店や飲食チェーン店向けに「ロイヤルカスタマー育成コンサルティング」「ポイントシステム導入コンサルティング」も手掛ける。

美容院・サロン集客コンサルタント 清水淳司

activemedia.co.jp



親族全てが美容院・サロンの経営者という環境で育ち、自身も美容院とネイルサロンの経営キャリアは現在10年以上。

それと同時に、のべ1,000社以上の集客コンサル実績を持つ。得意分野は顧客台帳データ分析、インターネット活用、デザイン、コピーライティング。

自ら会員制コンテンツを運営。現在6,300人以上のサロン経営者が集客ノウハウを学ぶためにメールマガジンを購読し、オンライン講座を受講している。

飲食店向けオリジナルアプリ作成サービス レストラン★スター

res-star.com



飲食店の
顧客台帳経営を全面サポート

オリジナルアプリ作成サービス

レストラン★スター

まずは無料相談・お見積り

Download on the
App Store

GET IT ON
Google Play

資料ダウンロード お問い合わせ・お申込み



こんなお悩みありませんか…

顧客台帳を
うまく活用



アクティブ・メディア株式会社

〒102-0094 東京都千代田区紀尾井町3-32 紀尾井町WITH4F

MAIL : info@sunnypoint.jp

ポイントシステムの新しいカタチ : <https://s.sunnypoint.jp/>

飲食店向けオリジナルアプリ作成サービス : <https://res-star.com/>

美容サロンの集客ノウハウ : <http://activemedia.co.jp/>