

飲食チェーン店の**アプリ事例**を公開

テイクアウト・サブスク など コロナ禍で即戦力となる最新アプリ販促

アクティブ・メディア株式会社

ご覧いただき誠にありがとうございます。

こちらでは、飲食チェーン店の顧客台帳経営について私たちが持つ独自ノウハウを紹介します。飲食店専用会員証アプリを作成するサービス「レストランスター」のシステムとサポートの概要について説明を交えながら、実際の店舗様の事例を通じてノウハウを紹介します。ぜひ最後までお読みいただき、あなたの飲食店経営のヒントにいただければ幸いです。

目次

会社概要

アプリのシステム概要とサービス内容について

主要機能 1. ポイント・ランク制度

主要機能 2. 会員化・顧客管理

事例紹介 | 顧客情報を集めるのが面倒…という課題を解決！

主要機能 3. クーポン・メッセージPUSH通知

事例紹介 | 販促担当者様が忙しくて効果が出しにくい…という課題を解決！

事例紹介 | VIP客を育てる自動メッセージ配信

事例紹介 | 販促効果をUPさせる分析レポート

主要機能 4. アプリ内QSCアンケート機能

主要機能 5. サブスク（定額制）サービス

レストラン★スターだけの最大の強み

会社概要

それではまず最初に自己紹介させていただきます。

私たちはアクティブ・メディア株式会社と申しまして東京都千代田区に本社があり、ベトナムに支社がございます。

事業内容は2009年の創業以来、飲食店舗向けの販促アプリの開発と、その運用をサポートしてきた経験をもとにした独自ノウハウによって、店舗経営を総合的にサポートする販促プランナーとして活動してまいりました。

私たち使命はITシステムと販促コンサルで顧客の生涯価値を最大化することで、これまで多くの飲食店様をサポートしてきました。

現在は3000店以上をサポートしてきた実績を持っており、こちら画像（↓）の右側がサポート企業様の一例です。



レストラン、居酒屋、宅配ピザ、焼肉店、ラーメン店などの大手飲食チェーン店様を中心に、公式アプリの開発と、そのアプリの運用をサポートするサービスを提供しておりまして、サービス導入後の継続率は98%と高い満足度とご評価をいただいております。

会社概要

また、2020年9月に当サービスが

- ・ 外食産業の活性化に貢献した
- ・ 新型コロナの危機対応に尽力した
- ・ 次世代型ビジネスを開拓した

などの点を評価していただき農林水産省が後援する日本食糧新聞社が主催の第24回外食産業貢献賞を「出前館」と共にダブル受賞するなど、官公庁からも高く評価していただいております。



最も飲食店経営に寄り添ったサービスである！と自負しておりますので、御社でもアプリ運用や顧客管理、販促の強化などをお考えであれば、ぜひ私たちにご相談ください。

以上、簡単にではございましたが自己紹介でした。

アプリのシステム概要とサービス内容について

それでは私たちが開発する飲食店専用会員証アプリとは、どのようなシステムなのか？というのを他社さんとの違いを交えながら、私たちだけが提供できるサービスを紹介いたします。

まず私たちが提供するサービスのコンセプトですが「1つのアプリで、店内利用、通販、テイクアウトなどの様々なシーンに対応できるようにして、全ての利用を共存させる」つまり顧客データを統合して、その顧客の生涯価値を最大化する！ということですがコンセプトになります。



アプリには主に5つの機能があります。

1. ポイント・ランク機能

まず1つ目が、アプリにポイントが貯まって、会員ランクが設定できる機能
こちらは、店内利用・テイクアウト・通信販売などの全ての利用に対応できます。

2. 会員化・顧客管理

そして2つ目が、お客様をアプリ会員化する機能と、そのアプリ会員を管理する顧客管理の機能。

アプリのシステム概要とサービス内容について

3. クーポン・メッセージのPUSH配信

次の3つ目が、アプリ会員にクーポンやメッセージをPUSH配信する機能。

4. QSCアンケート集計・分析

4つ目が、お客様の声を集めるQSCアンケートの集計と結果を分析する機能があります。

5. サブスク（定額制）サービス

最後の5つ目が、サブスクリプション（定額制）サービスを運営できる機能があり、これら全ての効果を最大限に発揮させるために徹底サポートする！というのが私たちのサービスだけが持つ最大の強みです。

それではこれらの機能を順番に説明いたします。

主要機能1. ポイント・ランク制度

アプリ会員のご利用金額や来店回数に応じてポイントを付与することができる機能です。ご利用金額や来店に応じてポイントを付与することで、アプリ会員様が「いつ来店して、いくら使った」などといった来店サイクルを管理することができます。

ポイント付与方法

店内利用でポイントを付与する場合ですが、多種多様なポイント付与方法で運用できます。

PINコード

アプリに3桁の数字が表示、その数字を専用タブレットに入力



電子スタンプ

電子スタンプをアプリ画面にタッチ



QRコード読込

専用タブレットにQRコードが表示、そのQRコードをアプリで読み込む



アプリのシステム概要とサービス内容について

例えば「**PINコード**」という付与方法は、お客様のアプリ画面に3桁の数字（ワンタイムパスワード）が表示されますので、その数字を私たちがお貸出しする専用タブレットに入力することでポイントを付与することができます。

その他には、私たちがお貸出しする「**電子スタンプ**」をお客様のアプリ画面にタッチしていただくポイント付与方法があります。

その他にも「**QRコード読み取り方式**」もあり、こちらも専用タブレットにQRコードが表示されますので、そのQRコードをお客様がアプリで読み込むとポイントが付与される

などお店にとって最適な方法でポイントサービスを実施できます。

※実際のポイント付与の動作は[こちらのデモ動画](#)をご覧ください。（YouTubeに遷移します）

アプリのシステム概要とサービス内容について

ポイント制度

そして、ポイント制度も自由に設定することができます。

金額 スタンプ

(例) 1,000円につき1スタンプ付与
スタンプ10個で特典GET！



来店 スタンプ

(例) 1来店につき1スタンプ付与
スタンプ10個で特典GET！



金額 ポイント

(例) 100円につき1ポイント付与
1ポイント1円で使える！



例えば、「**金額スタンプ**」という、1,000円につき1スタンプ付与で、スタンプ10個で特典GET！といった制度。

他には、「**来店スタンプ**」という、1来店につき1スタンプ付与で、スタンプ10個で特典GET！といった制度。

さらに、「**金額ポイント**」という、100円につき1ポイント付与で、1ポイント1円で使える！といった制度などで運用でき、特典やポイントの還元率なども自由に設定することが可能です。

アプリのシステム概要とサービス内容について

ランク制度

また、単純にポイントやスタンプを貯めるだけでなく、ご利用金額や来店回数に合わせてシルバー会員からゴールド会員にランクアップしてポイントの利率がUPするなどの会員ランク制度も設定することができます。

	シルバー会員 1%還元  年間金額30,000円以上でランクUP!	ゴールド会員 2%還元  年間金額100,000円以上でランクUP! 年間金額30,000円未満でDOWN	プラチナ会員 2.5%還元  年間金額200,000円以上でランクUP! 年間金額60,000円未満でDOWN	ダイヤモンド会員 3%還元  年間金額120,000円未満でDOWN
ランクUP特典	—	●●●プレゼント	10%OFFクーポン ●●● プレゼント	20%OFFクーポン ●●●プレゼント
誕生日特典	ポイント2倍	ポイント2倍 オススメ一皿	ポイント2倍 特選一皿	ポイント2倍 特選一皿
ご家族の 誕生日特典	5%OFF クーポン	5%OFF クーポン オススメデザート	5%OFF クーポン 特選デザート	5% OFFクーポン 特選デザート

会員ステータスによりクーポンやメッセージを自動で分けることが可能

こうすることでアプリ会員様にとってはお店を利用すればするほどお得になるためサービスに飽きられるということがなく、利用回数の多いお客様を自然にえこひきいできるため常連を増やすことに繋がります。

アプリのシステム概要とサービス内容について

アプリ内通販でもポイントサービス

そして、アプリには通販機能を付けることができ、店内利用だけでなく通販にも共通のポイントサービスを実施することができます。

アプリ会員様は1つのアプリで来店でも通販でもポイントを貯めて使うことができる！というわけです。

通販とクレジット決済の取引は全てアプリ内で完結するため運用は簡単です。



お店、shopping、共通でポイントがたまります。



お食事券や商品などを購入できます。



お店で貯めたポイントもご利用可能です。



クレジットカードで決済します。



注文が完了・発送が完了すると、アプリメッセージが自動で届きます。

また、お店側でもアプリ会員の来店と通販と全ての利用のデータを一元管理することができ、さらに「ゴールド会員は送料を無料にする」などの販促プロモーションも一元化できます。

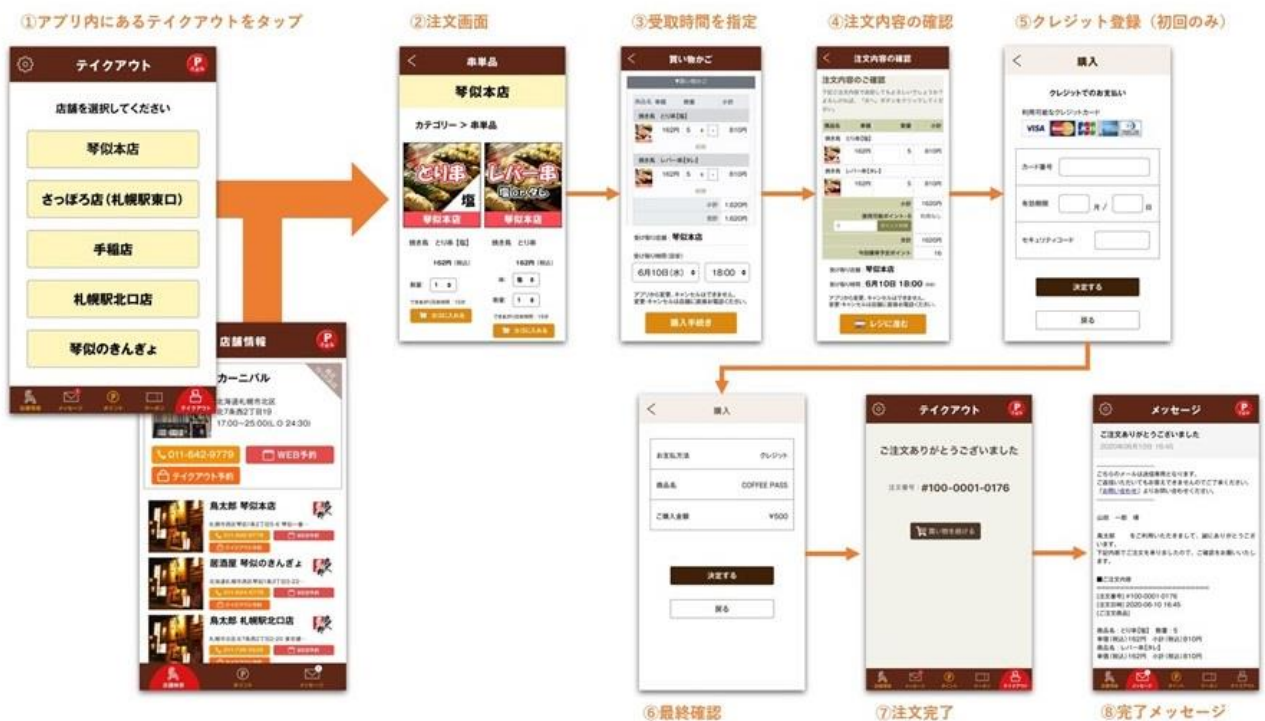
アプリのシステム概要とサービス内容について

テイクアウト注文（モバイルオーダー）でもポイントサービス

さらに、アプリからテイクアウト注文(モバイルオーダー) ができる機能をつけることもでき、それでも共通ポイントを発行できます。

こちらでも取引は全てアプリ内で完結するので、お客様はシンプルにご利用いただくことができます。

もちろん、お店側では顧客利用データと販促プロモーションの一元化もできます。



以上のように、ご利用金額や来店に応じてポイントを付与することで、どのアプリ会員様が「いつ来店・通販・テイクアウトを利用して、いくら使った」などといった来店サイクルを管理することができます。

以上が、ポイントとランク制度の機能の紹介でした。

主要機能2. 会員化・顧客管理

次に会員化と顧客管理の機能について紹介します。

会員登録

アプリをダウンロードした時に顧客情報を収集します。

お客様は登録する時にEメールを入力する必要がなく、LINE・Facebook・Gmailなどでログイン情報をワンタップで登録できるためカンタンです。



ログインID

LINE, Facebook, Google, メールでログインIDを生成して、機種変更しても情報が自動で引継ぎできます。



生年月日

生年月日をご登録いただくことで、お誕生日には自動でHAPPY BIRTHDAYメッセージが届きます。



大切な記念日

ご家族の誕生日や記念日をご登録いただくと、自動でHAPPY ANNIVERSARYメッセージが届きます。(組単価15%~20%UP)

その後にお名前や生年月日などをご登録いただきます。

この登録項目は店舗様のご要望に合わせて自由にカスタマイズすることが可能です。

例えば、生年月日をご登録いただくことで誕生日には自動的にバースデーメッセージやクーポンがPUSH配信されるように設定可能ですが、私たちが特にお勧めするのが記念日やご家族のお誕生日をご登録いただくことです。

これらの記念日販促は非常に高い来店効果を発揮しますので後ほど詳しく紹介します。

アプリのシステム概要とサービス内容について

顧客管理

先述したように、アプリをダウンロードしたお客様の生年月日などの基本情報と、ポイントを付与することによってが購買情報というデータが自動で蓄積されます。

そのため顧客管理の手間が、かかりません。



ICカード（オプション）

また、オプションとして、スマホをお持ちでないお客様には専用のICカードを私たちが作成しますので、そちらで対応できます。



そのため全てのお客様にポイントサービスを実施することができるようになっています。

事例紹介 | 顧客情報を集めるのが面倒...という課題を解決！

そして、私たちが作成するアプリだけが持つ強みについて紹介します。

それはIT販促の3つの壁を全て解決できることです。

レストラン★スターだけの強み
IT 販促の3つの壁を
全て解決します！

- ・顧客情報集めるのが面倒
- ・販促担当者様が忙しい
- ・費用対効果が分かりにくい

まず最初に解決できるのは「顧客情報を集めるのが面倒・・・」という壁です。

私たちは、アプリ会員を増やすためのPOPやチラシをデザイナーがオリジナルで作成して、アプリ会員を獲得するサポートをいたします。その実績を紹介します。

こちら(↓)が実際の店舗様でご利用いただいているPOPです。

※POP作成例



アプリのシステム概要とサービス内容について

アプリ会員になるとどのようなメリットがあるのか？を伝えて「これならアプリ会員になった方が絶対に得だね！」とお客様に思ってもらえるようなPOPをデザイナーがオリジナルデザインで作成いたします。

こちらを店内のテーブルや壁面などに掲示していただくことでアプリ会員を増やすことに成功しています。

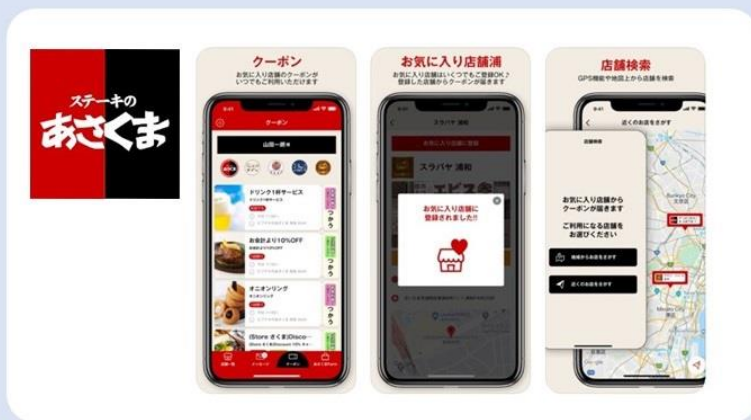
ステーキのあさくま様

例えば、全国に78店舗あるレストランチェーン店である「ステーキのあさくま」様では、こちらのようなPOPを掲示しています。

アプリ導入後1年ほどで20万人以上のアプリ会員様を獲得することに成功しています。

レストランチェーン店（78店舗） ステーキのあさくま様

2020年2月にアプリ導入後1年以内に**アプリ会員数20万人！**



蒙古タンメン中本様

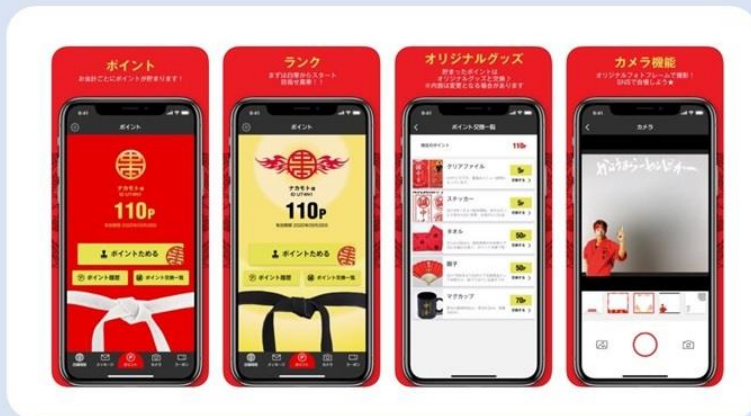
次に、全国に26店舗あるラーメンチェーン店である「蒙古タンメン中本」様では、こちらのようなPOPを掲示しています。

アプリ導入後1年ほどで10万人以上のアプリ会員様を獲得することに成功しています。

アプリのシステム概要とサービス内容について

ラーメンチェーン店（26店舗） 蒙古タンメン中本 様

2020年2月にアプリ導入後1年以内に**アプリ会員数10万人！**



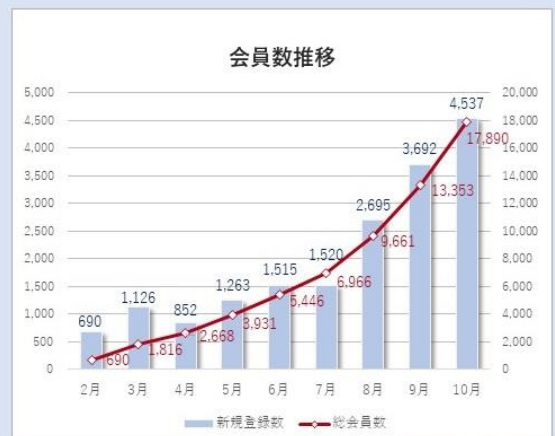
食辛房様

次に、広島県に8店舗ある焼肉チェーン店「食辛房」様では、このようなPOPを掲示しています。

アプリ導入後9ヶ月ほどで18000人のアプリ会員を獲得し、導入3年目には8万人以上のアプリ会員様を獲得することに成功しています。

焼肉チェーン店（8店舗） 食辛房 様

アプリ導入後、約9ヶ月で18,000人の会員を獲得し、来客数の**約40%**が会員になる。**現在のアプリ会員数は8万人以上！**



< 2018年10月31日時点 >

アプリのシステム概要とサービス内容について

こちらはあくまでも一例で、これ以外にもたくさんの店舗様がアプリ会員の獲得に成功しています。

私たちが提供するサービスは「アプリを作りましたので後はご自由にお使いください」という売り切りのものではありません。サービス導入後にアプリ会員を効率よく増やすことを「POPの作成」や「データの分析」などを通じて徹底サポートいたします。

こちらは他社さんにはない私たちだけの強みです。

また、アプリ会員を増やすことで、**グループ全体のシナジー効果を発揮させる**ことができます。

広島県で8店舗展開する焼肉チェーン店「食辛房」様では、肉バル業態の新ブランド

「meatbox」を2店舗出店した際に、既存のアプリ会員を回遊させることに成功しています。いまでは、新ブランド「meatbox」のアプリ会員の29%が老舗ブランド「食辛房」から回遊したお客様だったという結果になっています。



このように新規ブランドでの出店だけでなく、テイクアウトやサブスクサービスなど飲食店が新しいことを始めた時に「すぐに行動してくれるファン（アプリ会員）」がどれだけいるか？というのが成功のカギとなります。

そのため今後の飲食チェーン店においてアプリ会員様は何よりも重要な資産となります。

その資産を最も効率よく増やすことができるのが、私たちが提供するアプリ作成サービス「レストランスター」です。

以上が、会員化と顧客管理の機能についてでした。

主要機能3. クーポン・メッセージPUSH通知

次に主要機能の3つ目、クーポンとメッセージのPUSH通知について、こちらも私たちだけの強みを交えて紹介します。

IT販促の3つの壁のうち、2つ目の「販促担当者が忙しい」という壁、そして3つ目の「費用対効果が分かりにくい」という壁を、アプリで全て解決することができます。

レストランスターだけの強み
IT 販促の3つの壁を
全て解決します！

- ・ 顧客情報集めるのが面倒
- ・ 販促担当者様が忙しい
- ・ 費用対効果が分かりにくい

1. 販促代行サポート

まず、アプリには、アプリ会員にクーポンとメッセージをPUSH配信する機能があります。

例えばお客様の誕生日にバースデーメッセージを配信したり、周年記念などにクーポンを配信することができ、アプリ会員様にPUSH通知でお知らせされます。



アプリのシステム概要とサービス内容について

そして、その「メッセージやクーポンの作成」と「配信作業」を専任スタッフが代行します！

例えばお忙しい時などでも「来週にこういうイベントを配信したいんだよね」とご依頼いただければ、弊社スタッフが代行でメッセージを作りまして、ご確認いただいてOKであれば、お客様に配信いたします。

さらに、その配信したメッセージやクーポンの販促効果を測定したり、改善案を考えて、レポートを作って提出するなど、運用を徹底サポートいたします。



このようなサポートによって「販促担当者様が忙しくて効果が出にくい・・・」という壁を解決することができます。

事例紹介 | 販促担当者様が忙しくて効果が出しにくい... という課題を解決！

私たちがどのようなメッセージを作成代行するのか？

そして具体的にどのような効果が出ているのか？

特に効果の高い記念日販促の代行サポート事例を中心に実績を紹介します。

A店【お客様の誕生日キャンペーン】

◆お客様の誕生日キャンペーン ← 自動配信

キャンペーン反応率（30日以内に来店）：32.6% ← 2.3倍！

組単価：約14,000円 ← 1.3倍！

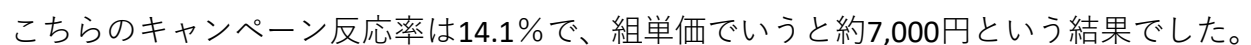


上記が同じ店舗で、お客様の誕生日に配信したキャンペーンメッセージです。

なんと反応率は年間平均で32.6%と周年記念の時と比較して2.3倍の効果を発揮しました。

さらに組単価も約14000円と、1.3倍になっていますので、記念日販促は高単価のお客様をたくさん集客できる非常に効果的な販促であることが分かります。

組単価：約9,000円 ← 1.2倍！



c店【お店の周年記念キャンペーン】

◆お店の周年記念キャンペーン←自動配信

キャンペーン反応率（30日以内に来店）：4.1%

組単価：約11,000円



次の店舗様ですが、お店の周年記念キャンペーンの反応率は4.1%で、組単価でいうと約11,000円という結果でした。

c店【お客様の誕生日キャンペーン】

こちらは前ページと同じ店舗での記念日販促ですが、こちらがお客様の誕生日に配信したキャンペーンメッセージです。

◆お客様の誕生日キャンペーン ← 自動配信

キャンペーン反応率（30日以内に来店）：13.6% ← 3.3倍！

組単価：約13,000円 ← 1.2倍！



なんと反応率は年間平均13.6%と周年記念の3.3倍の効果を発揮しました。
さらに組単価も約13000円と単価も1.2倍になっています。

アプリのシステム概要とサービス内容について



その他にも、焼肉レストラン「ハートフルー心亭」様は、10店舗で運用し1年半ほどでアプリ会員が2万人以上という状態で、誕生日メッセージ配信後の来店率は年平均27.7%。

年間1,800人以上が来店し、1,600万円以上の売上になりました。

そしてコロナ禍下の特別verとした誕生日クーポンを2020年5～8月に発行し、その後30日以内に約1,400人が来店した（来店率は27%）という形でコロナ禍でも高い来店率を発揮していました。



次に、焼肉チェーン店「食辛房」様は、11店舗で運用し3年ほどでアプリ会員が8万人以上という状態で、アプリ会員ご本人の誕生日にメッセージ配信。その後30日以内に約6,000人が来店（来店率5.6%）し、7,800万円以上の売上になりました。

さらに、アプリ会員のご家族の誕生日にもメッセージ配信し、その後30日以内に約4,600人が来店（来店率7.4%）。4,200万円以上の売上になりました。

このように私たちのアプリなら「どの販促が、誰に、どれくらいの効果があったのか？」という効果が明確に分かります。



次の「亜李蘭」様は、9店舗で運用し2年ほどでアプリ会員が23000人以上という状態で、アプリ会員ご本人の誕生日にメッセージ配信。

その後30日以内に約2,600人が来店（来店率は12.4%）して、3,100万円以上の売上になりました。

さらに、アプリ会員のご家族の誕生日にもメッセージ配信し、その後30日以内に約1,500人が来店（来店率は13.6%）。2,000万円以上の売上になりました。

このようにアプリ会員様ご自身のお誕生日だけでなく、ご家族の記念日も聞き取っておくことで販促アプローチのチャンスを増やすことができます。

アプリのシステム概要とサービス内容について



次の「おくう」様は、5店舗で運用し1年ほどでアプリ会員が10000人以上という状態で、通常ランクのアプリ会員の誕生日にメッセージ配信。その後30日以内に約1,100人が来店（来店率18.9%）して、1,100万円以上の売上になりました。

さらに、VIPランクのアプリ会員の誕生日にメッセージ配信し、その後30日以内に約900人が来店し、1,500万円以上になりました。

おくう様でも来店率はなんと64.8%、組単価はなんと17,000円以上もあるなど、他の飲食店でも同様に、VIPランクのアプリ会員様は来店する確率が高く、単価も非常に高いため飲食店にとって最も大事なお客様であることが分かっています。

そのため「このVIP会員様がどれだけいるのか？」ということが飲食店の繁盛に直結しますが、私たちのアプリなら、このVIP会員様を育てて増やすことができます。

事例紹介 | VIP客を育てる自動メッセージ配信

それでは次にVIP会員様を増やすことができる事例として「リピート販促の代行サポートによる実績」を紹介します。

ロイヤルカスタマー育成マップ

私たちのアプリには「お客様が来店してから、どの程度の期間が経っているのか？」というのに従って自動的にクーポンを発行してリピート率をUPさせるストーリーを作ることが可能になる機能があります。

それがこちらのロイヤルカスタマー育成マップです。



このMAPの1回客というのが1回だけ来店したことのある人で、この図では3219人いるという状態です。

そして2回来店すると、次の右側の緑色の2回客という枠に移動し、3回客、そして4回目以降の方は安定客、優良客、さらに年回20回以上来店された方はVIPみたいな感じで設定することで、お客様が左から右側のグループに育っていきます。

アプリのシステム概要とサービス内容について

そして、例えば3ヶ月来店がない状態になるとお店から離れる黄色信号ということで黄色の枠のグループに落ちてしまい、さらに6ヶ月そこから来店がないと赤信号ということで赤の枠に落ちてしまいます。

ということで全てのお客様が必ず6×3の18のグループの枠にマッピングされてような形になり、顧客のリピート状況を一目で分かるようにしているのがこのロイヤルカスタマー育成マップ機能です。

そして、このマッピンググループそれぞれに適したメッセージ内容があります。

例えばですが、**3回来店してくれると定着してくれる確率が非常に高くなる傾向にありますので、3回お店に来てくれるまでは結構多めにメッセージやクーポンを配信する。**

その他にも**優良客とかVIPの人たちが「6ヶ月来店がない」というのは非常に珍しいことなのでそのタイミングでVIP客限定のクーポンを配信して呼戻しの施策をする。**

などといった販促を設定しておくシステムが全て自動的に実行してくれます。

「このような販促ストーリーを店舗様と一緒に考えながら実行して、お客様とコミュニケーションを取って関係性を深めていく」というのが私たちが御社に提供したい未来となっております。

アプリのシステム概要とサービス内容について

自動メッセージ配信の代行

そして、例えば今のような販促パターンを平均で20個～30個ほど作ることが多いです。

新規客を固定化し
VIP客を育てる
メッセージを配信
(3回来店定着の法則)

VIP離反を防ぐ
メッセージを配信
(特別扱い)

記念日販促など

- | | |
|------------------|------------------------------------|
| ① アプリ登録特典 | → 名物1品サービス |
| ② 初回来店3日後 | → お礼メール、お店のこだわり (SNSの紹介、グループ店紹介など) |
| ③ 初回 / 2回目30日後 | → おすすめ商品紹介クーポン (有効期限14日) |
| ④ 初回 / 2回目60日後 | → ポイント2倍キャンペーン (有効期限14日) |
| ⑤ 初回 / 2回目90日後 | → おすすめ商品紹介クーポン (有効期限14日) |
| ⑥ 初回 / 2回目150日後 | → ポイント300ポイントプレゼントクーポン (有効期限14日) |
| ⑦ プラチナランク会員120日後 | → プラチナ特別優待ポイント2倍クーポン (有効期限14日) |
| ⑧ プラチナランク会員180日後 | → プラチナ特別招待券15%OFF (有効期限14日) |
| ⑨ VIPランク会員120日後 | → VIP特撰商品クーポン (有効期限14日) |
| ⑩ VIPランク会員180日後 | → VIP特別招待券15%OFFクーポン (有効期限14日) |
| ⑪ ご本人の誕生日クーポン | → 15%OFFクーポン (有効期限30日) |
| ⑫ 記念日クーポン | → 特撰デザートクーポン (有効期限30日) |
| ⑬ ポイント有効期限お知らせ | → 最終来店日から330日後に配信。 |

例えば1回来店した方が30日来店がなかったらメッセージを送る、60日、90日、150日といったような形とか、こうした設定は無限にできますので「どのようなパターンがお客様が一番喜ぶのか？」というのを考えながら設定するサポートを専任コンサルタントがさせていただきます。

そして「その販促がどれくらい効果があったのか？」というのが明確に分かるように効果分析のサポートも一緒にいたします。

事例紹介

それでは、私たちがどのようなメッセージを作成代行するのか？

そして具体的にどのような効果が出ているのか？

特に効果の高い**VIP会員限定の販促代行サポート事例**を中心に実績を紹介します。

D店【通常会員へのキャンペーン】

◆通常会員へのキャンペーン←自動配信

キャンペーン反応率（30日以内に来店）：2.4%

組単価：約12,000円



まず上記画像ですが、通常会員向けキャンペーンの販促メッセージを作成しました。

こちらのキャンペーン反応率（つまりメッセージを配信して30日以内に来店した確率）は2.4%で、組単価でいうと約12,000円という結果でした。

D店【VIP会員限定のキャンペーン】

◆VIP会員限定のキャンペーン←自動配信

キャンペーン反応率（30日以内に来店）：14.1% ← 5.9倍！

組単価：約19,000円 ← 1.6倍！



こちらが前ページと同じ店舗のVIP会員限定キャンペーンの販促メッセージです。

なんと反応率は14.1%と通常会員の5.9倍の効果を発揮しました。

さらに組単価も約19000円と単価も1.6倍になっていますので、販促効果の高いVIP客を増やすことは飲食店経営にとって非常に重要であることが分かります。

アプリのシステム概要とサービス内容について

E店【通常会員へのキャンペーン】

◆通常会員へのキャンペーン ← 自動配信

キャンペーン反応率（30日以内に来店）：2.4%

組単価：約12,000円

お洒落なテイクアウトセットメニューをご用意致しました 🏠🎵

お得 Toritaro Set Menu
おすすめセットメニュー

鳥太郎 琴似本店 お電話で予約注文承ります。
〒594-0001 大阪府堺市西区琴似1条2丁目5-6
TEL 0120-622-310 取寄品配達予定3分
電話予約受付時間 PM4:30～AM0:30

数量
限定

さつぽろクラシック
中瓶 (500ml)
税込 360円

お持ち帰り
できます
**TAKE
OUT**

鳥太郎セット A	鳥太郎セット B	鳥太郎セット C
		
とり串、ぶた串、つくね各3本 ザンギ合い盛り (各3個)、 ポテトフライ、枝豆	とり串、ぶた串、つくね各5本 ザンギ合い盛り (各3個)、 粗挽きウインナー3本 メガポテト、枝豆2人前	とり串、ぶた串、つくね各3本 ザンギ合い盛り (各3個)、 刺身3種 (各3貫)
税込 ¥3,000	税込 ¥5,000	税込 ¥3,200

テイクアウトなら…

- 事前電話予約OK
- 即時持ち帰りOK

次の事例店舗ですが、まず上記画像ですが、通常会員向けキャンペーンの販促メッセージを作成しました。

こちらのキャンペーン反応率は2.4%で、組単価でいうと約12,000円という結果でした。

アプリのシステム概要とサービス内容について

E店【VIP会員限定のキャンペーン】

◆VIP会員限定のキャンペーン←自動配信

キャンペーン反応率（30日以内に来店）：16.1% ← 6.2倍！

組単価：約24,000円 ← 3.1倍！



こちらが前ページと同じ店舗のこちらがVIP会員限定キャンペーンの販促メッセージです。なんと反応率は16.1%と通常会員の6.2倍の効果を発揮しました。さらに組単価も約24000円と単価も3.1倍になっています。

こうしたVIP客を増やすために、私たちでは新規客のころから定期的にコミュニケーションを取り続け、関係性を育てるようなメッセージを作って配信するサポートしております。

アプリのシステム概要とサービス内容について



その他にも、焼肉チェーン店「ジン・ぼたん」様は、3店舗で運用し5ヶ月ほどでアプリ会員が1000人以上という状態で、初回来店日から10日後に「ポイント2倍キャンペーン」のメッセージを配信。
14日以内に46人が来店するなど、新規客が固定する確率がUPしました。



次に、レストランチェーン店「バグース」様と「龍王館」様は、3店舗で運用し6ヶ月ほどでアプリ会員が3500人以上という状態で、初回来店日から3日後にアフターフォローのメッセージを配信。
14日以内に17人が来店して約30万円の売上が作れたなど、新規客の来店頻度がUPしました。

このように新規客のころから、きめ細かいフォローを行ってVIP客を増やすことをサポートいたします。

その他にも、VIP客が離れてしまわないように呼戻す販促もサポートしています。



焼肉チェーン店「食辛房」様は、11店舗で運用し3年ほどでアプリ会員が約8万人以上という状態で、90日来店のないVIPランクのアプリ会員にメッセージ配信。
その後14日以内に約161人が来店して、400万円以上の売上になりました。
離れかけていたVIP客の14%が戻ってきてくれました。



次に、レストランチェーン店「ハートフル心亭」様は、10店舗で運用し1年半ほどでアプリ会員が2万人以上という状態で、150日来店のないVIPランクのアプリ会員にメッセージ配信。
その後14日以内に約4人が来店し、呼び戻し成功率はなんと33.3%！このメッセージで11万円以上の売上になりました。

組単価はなんと平均28,000円でしたので、このVIP客が離れてしまっは大変ですよ。私達では「しばらく来店がない」ですとか、「離れてしまいそう」ということを察してアフターフォローを行い、VIP客が離れないようにサポートしております。

事例 | 販促効果をUPさせる分析レポート

そして、私たちはただメッセージを作成して配信することをサポートするだけではありません。

✓どれくらい効果が出たのか？

✓さらに効果をUPさせるためにどうすれば良いのか？

ということ进行分析するレポートをお作りしています。

定期的にアプリ販促の効果を検証する分析レポートを作成し、改善の具体策を提案をするなどPDCAサイクルを回して販促効果の最大化をサポートいたします！

販促のご担当者様は6ヶ月に1回とか、販促効果を見直すだけでOKです。

あとは専任スタッフにお任せください。



会員獲得	・店舗別の新規会員登録数の報告（1年に1回） ・目標達成率の低い店舗の報告（1年に1回） ・会員獲得に向けた改善案の提出（1年に1回）
販促活動サポート	・クーポン、メッセージの画像作成（随時） ・クーポン、メッセージのライティング提案（随時） ・配信予約代行（随時）
販促PDCA	・メッセージの開封率の報告（1年に1回） ・クーポン反応率、反応売上の報告（1年に1回） ・反応売上アップの改善案の提出（1年に1回）

この分析レポートによって、「販促の費用対効果が分かりにくい・・・」という課題を解決します。

アプリのシステム概要とサービス内容について

こちらが販促分析レポートのイメージです。

SAMPLE 自動メッセージ配信の効果測定レポート

配信日	店舗	特典	特典有効期限	件名
初回利用から30日後	全店	-	-	先日はご来店ありがとうございました
初回利用から30日後	グループ	-	-	来店でもご来店でも「金曜日」が待ちます！
初回利用から90日後	グループ	500P付	14日間	お祝いにおいしく！【500ポイント】プレゼント
2回目利用から30日後	グループ	ポイント2倍	14日間	＼ポイント2倍／キャンペーンのご案内！
2回目利用から90日後	グループ	500P付	14日間	＼金曜限定／【500ポイント】プレゼント！
プレミアム会員90日後	グループ	10%OFF	14日間	【プレミアム会員限定】割引クーポンプレゼント
プレミアム会員150日後	グループ	15%OFF	14日間	＼プレミアム会員限定／特別優待のご案内
VIP会員90日後	グループ	15%OFF	14日間	【VIP会員限定】15%OFFクーポンプレゼント
VIP会員150日後	グループ	15%OFF	14日間	＼VIP会員限定／特別優待のご案内
来月誕生日(本人)	グループ	500P付	1ヶ月	来月誕生日限定キャンペーンのお知らせ
来月誕生日(家族)	グループ	500P付	1ヶ月	来月誕生日限定キャンペーンのお知らせ
来月記念日	グループ	500P付	1ヶ月	Anniversaryキャンペーン
ポイント有効期限30日前	グループ	10%OFF	1ヶ月	ポイント有効期限のお知らせ

初回客90日後呼び戻し売上：**1,987,741円**
(メッセージ見てから14日間以内の来店)
来客数：167組、
組単価：**11,902円**

2回客30日後90日後売上：**2,787,817円**
(メッセージ見てから14日間以内の来店)
来客数：256組、
組単価：**10,889円**

記念日系売上：**13,235,253円**
(メッセージ見てから30日間以内の来店)
来客数：1,001組、
組単価：**13,222円**(通常より約30%高い)

例えば自動メッセージを配信したあとに、どれくらいの人を読んだか？読んだ後に来店したか？いくらの売上に繋がったか？などの効果測定をレポートします。

さらに、自動メッセージ配信だけでなく、その他にも季節のキャンペーンなど手動でのメッセージやクーポンの配信も代行しており、その効果測定もレポートします。

SAMPLE メッセージ・クーポン販促の配信代行 効果測定レポート

イベント	アプリ会員1000人突破	イベント	新生活応援	イベント	母の日
特典	ポイント2倍	特典	平日限定 ワンドリンクサービス	特典	デザートプレゼント (1人1個限定) (ドリンクサービス+2倍)
配信店舗	全店	配信店舗	全店	配信店舗	全店
イベント期間	3/21~3/31 10日間	イベント期間	4/9~4/20 12日間(10日間)	イベント期間	5/12~5/13 2日間
配信数	1479	配信数	2072	配信数	3139
開封数	778	開封数	954	開封数	1288
来店数	68	来店数	49	来店数	25
売上	¥668,969	売上	¥822,796	売上	¥254,641
単価	¥9,838	単価	¥10,869	単価	¥10,186
開封率	5.3%	開封率	46%	開封率	41%
来店率	4.60%	来店率	2.36%	来店率	0.80%
来店率(1人あたり)	0.40%	来店率(1人あたり)	0.24%	来店率(1人あたり)	0.40%

イベント	創業者	イベント	アプリ会員1万人突破	イベント	感謝祭
特典	ドリンク29円 (1人1杯限定)	特典	ポイント2倍	特典	ドリンク250円 (1人1杯限定)
配信店舗	全店	配信店舗	全店	配信店舗	全店
イベント期間	6/12~6/14 3日間	イベント期間	8/22~8/26 5日間	イベント期間	10/23~10/25 3日間
配信数	3846	配信数	12068	配信数	14229
開封数	1599	開封数	3346	開封数	3113
来店数	69	来店数	423	来店数	197
売上	¥734,521	売上	¥4,752,214	売上	¥1,828,258
単価	¥10,645	単価	¥11,235	単価	¥9,280
開封率	4.2%	開封率	28%	開封率	22%
来店率	1.79%	来店率	3.51%	来店率	1.38%
来店率(1人あたり)	0.50%	来店率(1人あたり)	0.44%	来店率(1人あたり)	0.40%

販促代行売上：**9,459,877円**

(メッセージ見てから3日間~10日間以内の来店)

- ・アプリ1,000人突破(ポイント2倍)|10日間：668,969円
- ・新生活応援(平日ドリンク)|10日間：522,796円
- ・母の日(デザート1品)|2日間：254,641円
- ・創業祭(ドリンク39円)|3日間：734,521円
- ・新店オープン(250ポイント)|6日間：698,478円
- ・アプリ10,000人突破(ポイント2倍)|8日間：4,752,214円
- ・感謝祭(ドリンク39円)|3日間：1,828,258円

例えば新生活応援キャンペーンで50万円以上の売上が作れたとか母の日で25万円の売上が作れたなど、わかりやすくレポートします。

アプリのシステム概要とサービス内容について

そして、配信した販促メッセージが「成功した・失敗した」というのが%や金額などで明確に分かりますので、その結果から「誰に」「何を」「いつ」配信すると効果が高いのか？を導き出します。



	ご本人誕生日	ご家族誕生日	記念日	合計
	20%OFF	WINEプレゼント	10%OFF	
配信数	2467	805	440	3712
開封数	972	371	192	1535
来店数 (14日以内)	222	81	49	352
売上	¥796,980	¥309,987	¥234,955	¥1,341,922
単価	¥3,590	¥3,827	¥4,795	¥3,812
開封率	39%	46%	44%	41%
来店率	9%	10.06%	11.14%	9.48%

以上のように、販促担当者様が忙しくても、私たちが代わりに販促プロモーションを実行します。

そして、その販促の効果を明確にして、改善をし続ける！というサポートまで行っているのは私たちだけです。

飲食店におけるIT販促の3つの壁

1. 顧客情報が集めるのが面倒...というのを**POPで会員獲得をサポート！**
2. 販促担当者様が忙しい...というのを**販促代行でサポート！**
3. 費用対効果が分かりにくい...というのを**分析レポートでサポート！**

という形で全て解決できるのがレストランスターだけの強みになります。

以上が、メッセージとクーポンのPUSH通知の機能の紹介でした。

主要機能4. アプリ内Qscアンケート機能

次に主要機能の4つ目、アプリ内QSCアンケート機能について紹介します。

サービスを利用した直後にお客様にアンケートを実施でき、たくさんのアンケートを効率よく収集できます。

例えばこれまでアンケートを紙で実施していたという飲食店様は、アプリに変えることで劇的に効果がUPします。



お客様は、紙のアンケート用紙に字を書く手間も不要になるため、気軽に回答してくれるようになりますし、飲食店側であるチェーン店本部は、店舗毎の集計や、アンケート内容の書き起こしなどデータ移行の手間が不要になり、QSCの管理を簡単に行えます。

アプリのシステム概要とサービス内容について

さらに各店舗ごとにアンケート結果の平均点数を視覚化し、継続的に点数が低い設問の改善を店舗に指示するなど経営に活用できるようにもなります。

例えば、料理の提供スピードに対してお客様からの不満が多いということが分かった場合は、店舗にその内容を共有して、改善を実行する。

改善できた後に、アンケートでその部分に低い点を付けていたお客様だけを絞り込んで「改善いたしましたので是非お越しく下さい！」とメッセージを配信して再来店を促すことも可能です。



今も昔も「お客様の声」というのは飲食店経営において重要なヒントになりますので、それを効率よく集めて経営に活用できる！ということで、このアンケート機能をアプリに実装させる飲食チェーン店様はいま非常に多いです。

ぜひ御社でも実装をご検討いただければと思います。

以上が、アンケート機能の紹介でした。

主要機能5. サブスク（定額制）サービス

最後に主要機能の5つ目、サブスク（定額制）サービスについて紹介します。

こちらは定額飲み放題などのサブスクサービスをアプリ内で販売できる機能です。
サブスクチケットの購入・使用・更新という全ての取引がアプリ1つで完結します。



サブスクサービスは「安定した売上が作れてリピート率も大きくUPする！」ということで外食業界でも導入が進んでいます。

この会員証アプリにサブスク機能を実装させることで、非サブスク会員である一般のアプリ会員にサブスクサービスの魅力を伝えて、サブスク会員を増やすことができますようになります。

以上が、サブスク機能の紹介となり、5つの主要機能を全て紹介いたしました。

レストラン★スターだけの最大の強み

それでは最後に、飲食店会員証アプリ作成サービス「レストランスター」の最大の強みをお伝えします。

それは、ここまで紹介したようなアプリ販促を通じて「**自社の資産が作れること**」です。その資産とはWithコロナ時代にも負けないお客様との強い絆となる**顧客台帳データ**という資産。そして、どんな販促をお客様が喜ぶのか？が把握できる**販促ノウハウ**という資産が作れます。この2つは、これから非常に重要となる資産です。

インターネットが普及した現代では情報が得やすいため、ちょっとした販促アイデアなどはライバルに簡単に真似されてしまいます。

そんな中、「顧客台帳データ」と「販促ノウハウ」というのは、ライバルには絶対に盗めず、Withコロナなどの時代の変化にも対応できる、とても重要な資産だと言えます。

レストランスターなら、飲食店経営に集中しながら無理なく、こうした資産を作ることができる！というのが私たちだけが持つ最大の強みです。

アプリ開発の費用・期間や月額利用料などのご要望・店舗数・業種などに応じて無料でお見積りいたします。

[お見積りのご依頼はこちらから](#)

Zoomなどでのオンラインミーティングで運用のご相談も承りますので、まずはお気軽にお問合せください。

[お問合せはこちらから](#)

それでは以上となります。

最後までお読みいただき誠にありがとうございました。