

(3) お客様とふれあうためのポイントカードシステム「ネッピー」

ネットで簡単！売上・ポイント管理

御試 未知子(オタメシ ミチコ)様
取引作成画面

Net de Point
ネットdeポイント(クラブ版)

4	会員種別	正会員	
次期会費開始日	2013/02/10(日)	最終ご購入日	2013/02/06(水)
有効期限	2013/02/09(土)	最終ご来店日	2013/02/06(水)
お誕生日	05/01	累計来店回数	2
現在ポイント	30		



伝票明細

登録する 登録費 会費登録画面へ変更

店舗 本店

「安価なポイントカードシステムってないの？」

「ポイントカードを始めたけれど、
毎日、来てもらえないけれど、大丈夫？」

「お客様とふれあいたいですけれど、
何かいい方法はないの？」

こうしたお客様からの声に
すべて、「ネッピー」が対応しています。

「お客様のお顔」、「前回ご来店日」など
お客様の情報が画面に表示されます。

「ネッピー」は、お客様とふれあうための「ポイントカードシステム」です。

ポイントが貯まりにくいお店におすすめします。

くわしくは、<http://www.idcard.jp/netdepoint.html>

(4) オリジナルのポイントカードシステム 「マイピー(my-P)」

「マイピー」は、あなたのご希望に合わせて、ご提供するポイントカードシステムです。
基本のシステムに、あなたのご希望に合ったものを、ご提供いたします。

くわしくは、<http://www.idcard.jp/Library/my-P-1.pdf>

(5) セミナー受講管理システム

会員数 9000名様、47都道府県に支部のある公益法人様へにご採用いただきました。
毎月、実施されているセミナーへの参加実績を管理するシステムです。



受付時に、バーコードカードを読み取るだけで、
瞬時に、本部に受講実績が届く仕組みになりました。

従来は、手書きの報告書で、受付をしていました。
社内研修などにも応用ができるものです。

くわしくは、<http://www.idcard.jp/study.html>
<http://www.idcard.jp/Library/study-system01.pdf>

(6) エンボッサNEO <エンボッサ新時代>

「ゴールドカード」、「プラチナカード」、「ブラックカード」は、人気のカードですが、
こうしたカードに「浮き出し文字」<エンボス文字>を加工する「エンボッサ」と
いう機械は、過去のものになりつつ、あります。

IDカード・ラボでは、カードプリンターのご利用をおすすめしています。

「診察券」や「VIPカード」におすすめします。



あなたの知らない「IDカード・ラボ」があります。

IDカード・ラボは、「会員カード」や「ポイントカード」、「社員証」など、**カードを作っているだけの会社では、ありません。**

会員カードは、「お客様を待っているだけの経営スタイル」を
お客様にアプローチしていく「攻めの経営」に欠かせないアイテムです。

IDカード・ラボ 新語辞典

IDカード・ラボは、新しいシステムを提供するだけでなく、「新しい概念」、「新しい考え方」を提案しています。

【イチゴ(1・5)タッチが愛言葉】

毎月1日、15日の2回を「イチゴタッチの日」として
月に2回のコンタクトをお進めしています。

リピータ様の売上アップの「必殺ワザ」です。



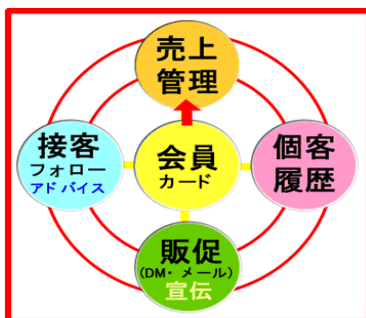
【アタック イレブン】(会員カード活用法 11則)

毎月売上アップができる会員カード活用法を、「11則」にまとめました。

<http://www.idcard.jp/Library/attack11.pdf>

【カスタマ ケア サイクル】 リピータ様を育てる「おもてなしの環(わ)」

5つのステップで、お店の好感度を上げて、リピータ様を増やすしくみです。



- 1) 会員カードの発行<お客様の見える化>
 - 2) 売上
 - 3) 個客管理(お客様お一人ごとの実績管理)
 - 4) 販促・サポート
購入後のフォロー/アフターケア
 - 5) (店頭での)接客サービス
- 5つのステップ<手順>を循環させていきます。

2007年に提唱した「会員カードの活用法」ですが、今も変わりません。

「カードを作って、終わり」ではなく、「カードを作って始まるお客様とのお付き合い」です。

<http://www.lightstaff.co.jp/48ways/48-ccc.htm>

(旧サイトですので、メンテされていません。ご容赦ください。参考資料として残しています。)

【み・つ・きの法則】 再来店を増やすためのキーワードです。

「魅せる」… お店の看板やロゴマーク、駐車場の案内、お店の外装、入り口のノボリなど、目にみえるものすべてが、お客様へのメッセージです
視覚以外の匂い・香、音など、五感に訴えることも効果的です。

「伝える」… お店の「こだわり」、「特長」も、お客様に伝わってこそ、届いてこそ、あなたの魅力は、きちんと伝わっていますか？

「聴く」… お客様からの声をきちんと受け止めていますか？ 集めていますか？
「苦情」や「リクエスト」、「ありがとう」の言葉は、お店の活力の源です。

小さなお店だからこそ、「お客様とのふれあいを増やしていくようにしたい」ですね。

会員カードは、「お客様とのふれあい」を増やしてくれる大切なアイテムです。