

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。

IDカード・ラボは、
「毎月売上を上げるカード」、
「毎月売上を上げるシステム」を
提案し、提供しています。

IDカード・ラボは、
お客様のご要望にお応えしながら
売上があがる「会員カードの使いかた」、
新しい「売り方」を提案しています。

「会員カード」は、売上を上げるためのアイテムです。
「システム」は、売上を上げるための道具です。



ご提案事例の一部をご紹介します。

(1) 大切なお客様がわかるレジスター「ティーショップ」

従来のレジスターではできなかった、

お客様ごとの売上が集計できるレジスターです。

「売上の多いお客様」

「お店にとって大切なお客様を知りたい！」

お茶屋さんからのリクエストにお応えしました。

売上の多いお客様、来店回数の多いお客様、

あなたのお店を支えてくださるお客様とふれあうことができるレジスターです。



くわしくは、<http://www.idcard.jp/Library/T-shop.pdf>

(2) スマホで撮るだけで、会員証が発行できる！「スマカ」

写真を撮るだけ！



即時カード発行！

こどもらんど かいいんしょう

なかよし よいこ

NO.1002

こどもらんど



「カード」を簡単に、楽しく発行したいというご要望にお応えしました。

「ママなら、パパなら、もっと、いい笑顔の写真が撮れる」はず。

動物病院様の診察券、アミューズメントパーク、美術館などの年間パスポートなど、

「顔写真入りカード」の発行におすすめています。

くわしくは、http://www.idcard.jp/publish_sumaca.html

(3) お客様の顔が見える 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)

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	2013/02/08(水)
有効期限	2013/02/08(土)	最終来店日	2013/02/08(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

お客様のお顔、お名前、前回までのご利用履歴などが、画面に表示されます。

「お客様お一人ひとりを大切にしたい」という思いが、「ネッピー」になりました。

「店頭でのおもてなし機能」、
「お客様とのふれあい機能」、
2つの機能が、お客様の満足度を高め、
売上をあげてくれます。

あなたのお店「魅力」、お客様に伝えていますか？

「ネッピー」は、リピーター様を大切にするための「ポイントカードシステム」です。

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>

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、「新しい売り方」、
「新しい接客方法」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回の定期的なふれあいをお勧めしています。

リピーター様の売上アップの「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>

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をしかけていく「攻めの経営」にするために欠かせないアイテムです。