

誰も教えてくれなかったポイントカードシステムの真実

皆さんが知っている「ポイントカードシステム」は、毎日、来店してもらうためのものだとお存じでしたか？

(1)ポイントカードは、来店頻度を高めるための販促手段です。

競合他店と差別化するために、ポイントを付与します。言いかえると、「割引」（値引き・サービス）をします。

(2)競合店との差別化を「割引」という方法で、自店に来てもらうようにします。

会員カードを持ってもらう方法として、利用できる店舗を増やすことにしました。

(3)カードを持ってきてもらうために、利用できる店舗を増やしています。

毎日、来てもらえるように、品揃えを増やし、人気商品を並べます。

(4)扱い商品を増やし、人気商品を仕入れることで、競合店をしのごうにしました。

毎日来店？ 割引？ 多店舗での利用？、品揃え？



そんなこと、
大きな店でないと
できないよ。

うちのお店に、毎日来店は無理だよ！
割引もいいけど、うちの魅力で勝負ができたらいいよね！
多店舗での利用？ そんなの無理！うちは1店舗だけだし！
品揃えを増やしたり、替えたりするなんて、むずかしいよね？

だったら、「ネッピー」をおすすめするわ。

◇毎日だけでなく、今まで以上に

来てもらいたいのは、同じでしょ。

◇それに、「割引」よりも、お店の魅力で、

お客様をひき寄せたいですよ。

■大きなお店と同じこと、「競合店対策」や

「割引をするポイントカード」ではなくて、

「お客様に喜んでいただくための方法」が

あると思うんです。それが、「ネッピー」のポイントカードシステムなんです。

同じ商品を扱っているなら、安くて割引があった方がいいでしょ。

でも、他にない商品やサービスなら、あなたのお店の魅力を伝えることで、喜んでもらえますよね。

□ネッピーは小さなお店、専門店様のためのポイントカードシステムなんですよ。



【 2つのポイントカードシステム 】

あなたのお店は、どちらのタイプ？ 「毎日利用型」？ 「ご無沙汰利用型」？

皆さんがお持ちの「ポイントカード」といえば、ご利用ごとに、「ポイント」が書き換えられるカード(リライトカード)」を思い浮かべられるものと思います。

(1)リライトカードを使ったシステムは、**3つのタイプ**があります。

1)「カード」と「リーダー・ライター」のセットだけで、使用 =もっとも安価=

- ・・・お店には、ポイントデータは、残りません。
- ・・・お客様の「カード」の中にだけ、ポイントデータが残ります。

2)「POS(ポス)レジ」と「リーダー・ライター」の連動システム。=もっとも高価=

- ・・・コンビニ、ドラッグストア、レンタルショップなど、大型店で、使用されているシステムです。
- ・・・「POSレジ」と連動していますので、お客様ごとのデータは、本部で管理されます。

3)「カード」と「リーダー・ライター」に、「専用ソフト」を追加した構成となります。

- ・・・専用ソフトを追加購入することで、お客様ごとのデータが管理できます。

(2)「来店間隔が空いてしまうお店」の場合には、ポイントがたまりにくく、カードが携帯されないことになりやすいため、「リライトカード」は、適していません。不携帯でもポイントが加算できる「メンバーズカード」でのご利用がおすすめです。

(3)リライトカードは、「来店頻度の高いお店」におすすめのシステムです。

「リライトカード」を使うシステムの場合は、カードを常時携帯していただく必要があります。「ポイント2倍デー」で、ご来店を促進できるお店であれば、「リライトカード」をお選びください。専門店様やサロン様、高額商品をお扱いのお店なら、「メンバーズカード」がおすすめです。

(4)専門店様、サロン様、高額商品をお取扱いのお店には、「お客様の満足度を高める」ことができる「ネットdeポイント」(ネッピー)をおすすめいたします。

(5)以下に、2つの違いを「一覧表」にまとめました。

量販店/ドラッグストア/コンビニなど	業種	専門店/高額商品販売/ 美容室/エステサロンなど
「毎日利用型」 「割引券発券型」とも呼びます。 ※POSレジ連動で、大切なお客様発見型にも	タイプ	「ご無沙汰利用型」 「大切なお客様発見型」とも呼びます。 ※売上をアップして下さるお客様がわかります
1) 毎日、もしくは頻繁に 2) 最寄買い商品が中心	利用頻度	1) 日常的な利用はない(非日常的) 2) 必要に応じて利用 3) 特別な機会に利用(スペシャル)
1) 貯めやすい 2) 「ポイント2倍デー」などで、来店機会を増やすことができる。	ポイント	1) ポイントを貯めることが難しい 2) 会員様特別価格などで、会員様を優遇します。
1) 物質的な満足 2) もしくは、金銭的な満足を期待 = 損得勘定が基本 = (同じ商品を買うなら、安いほうが・・・) ※アルバイトによる接客となるため、スピーディーな対応を希望 <参考> 無人レジ	お客様の期待	1) 精神的な満足を期待(心地よさ) -商品・サービスの差別化、こだわり -スタッフの対応、接客態度 = 他店にないもの = 2) 他者との差別化を期待(特別感) -自分を尊重してほしい。 -大切にもてなしてほしい。 <参考> リッツカールトン、ハーレーダビッドソン
1) 自店専用「割引券(金券)として発行 2) 他店との差別化に有効 自店への囲い込み 3) POSレジ導入店舗の場合は、 売れ筋商品の解析に活用 (年代別、男女別など階層別に傾向分析)	(店舗様)カード導入目的	1) メンバーズカードとして、お客様情報を収集 2) 「お客様の見える化」に利用。 優良顧客様を「えこひいきする」ために、活用します。