

アプリ会員を増やしたい！

アプリの会員数が、思うように伸びないことに悩むマネージャー。販促コストの削減や、新たなサービスへの布石としても、もう少し会員を集めたい！

うちだけじゃなくて、お客様にも便利なサービスだからこそ
もっとたくさんのお客様に使ってほしい！

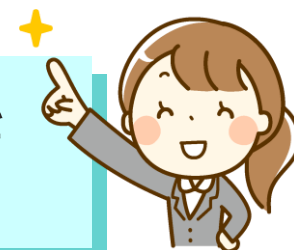


お客様のメリット

- 会員カード、預かり伝票、クーポンがスマホに一本化
- 見積もりなど、面倒な電話のやり取りが、アプリ内で完結



店内でのご案内で、スマホアプリの「利便性」を
しっかり伝える工夫をしてみました！



まずはココから！店頭でのご案内

アプリ会員を集めるのが得意なお店に聞いてみると

「**持ってこなくていい**」がキーワードとのこと。



カードや伝票、クーポンがスマホにひとつになることが、すでにサービスになっているんだね

わかりやすいPOPを作成して、ディスプレイでご案内！



持ってこなくていいんです！

次なる一手：特別感をアピール

“持ってこなくていい”だけでは響かないお客様に、
アプリ会員限定サービスなどの「特別感」で、次なるアプローチ！

アプリ会員様限定
特別キャンペーン

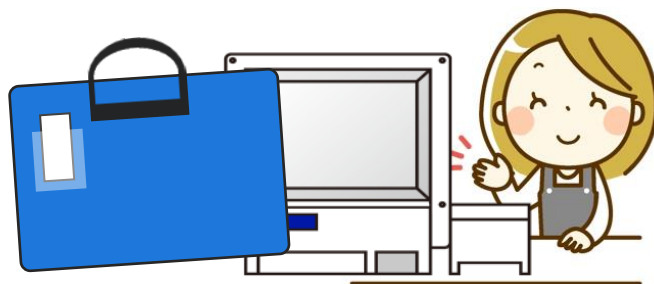
アプリ会員限定の特別キャンペーン

お得に使えることも大切な要素のひとつです！店頭でしっかり告知して、たくさんのお客様にアプリ会員だけの喜びをお届け！



アプリ会員限定の“並ばなくていい”サービス

さらなる「利便性」として、アプリ会員だけのバッグ預かりなどあらたなサービスのご提案も。店員さんの負担軽減にもつながります。



お支払いも
アプリから！



さて、結果はどうだろう？

全社で一丸となって取り組んだ、アプリ会員獲得キャンペーン！
その結果を、クラウドで見ってみました。

アプリ会員比率の推移



目標のコスト削減
ができそうだ！



アプリでやりとりで
きるから、電話の連
絡が減ったのが嬉し
いわ！



お店にも、お客様にもメリットがたくさんあるスマホアプリ。
スマホ決済などのサービスで、お店の付加価値UPにも貢献します！