

ウィークリーニュースレター15号 2024

<顧客とつながるツールを紹介>

お店の売上の多くを支えてくれるのがお客様。いつも購入してくれる人が何人いるのか？その数によってお店の売上が大きく変わります。今回は顧客獲得ツールをアナログからデジタルまでご紹介していきます。4月になりましたがもう少し集客ツールについて書いていきます。

<超アナログで繋がるスタンプカード>

最後に集客ツールの原点回帰となるのが「スタンプカード」。これを取り入れている人がいます。デジタル社会であえてスタンプカードを採用するお店の意図とは？

スタンプカードはラーメン店や居酒屋などの飲食店ではもちろん、和洋菓子店のようなテイクアウト専門店、更には美容院でも採用しています。LINEでスタンプカードを作成する事もできます。では何故スタンプカードで集客しようとするのか？人は収集癖がある人がいます。枠を埋め尽くすことに対して執着するタイプです。少数派ながらこの手のタイプに当たると顧客になりやすいことがあります。また10個や20個だと達成しにくい「3スタンプカード」というのが流行りました。

<3スタンプカードの特徴とは？>

3個スタンプが貯まればサービスをする。というカードなので右のようなデザインになります。3つの空欄を埋めるだけで何かプレゼントというカードです。



3回来店の法則というマーケティングの手法があります。人は3回来店すると繰り返し利用するという法則です。とあるチェーン店が1000組のお客様を対象に追跡調査をしました。

驚愕の再来店率です。2回目の利用率は大幅に減りますが3回目以降はほぼ再来店を繰り返す結果となりました。この数字は無視できないと思います。

初めて利用した人が2回目を利用した確率	23%
2回目を利用した人が3回目を利用した確率	74%
3回目を利用した人が4回目を利用した確率	90%
5回目、6回目の再利用確率	90%

3スタンプカードは再来店のきっかけ作りです。また行きたくなくなるような接客や商品力はマストです。このデータを見るとお客様への還元は初期投資だと捉えることもできます。私もコーヒーの焙煎店のスタンプを持っています。100円に付き1個のスタンプなので驚異的なスピードで満タンになります。このスピード感も利用したくなる動機の一つ。3スタンプならこのスピード感を再現できます。

<今年から3個！4月の当選番号確定！！>

2022年3月からスタートした納品書番号のおみくじですが今年もやります！今一度、ルールのご説明。納品書の番号が抽選対象の数字です。下の番号と一致した場合、納品書の金額から10%オフします。自動的にオフはしません。お客様から「当選しました！」とメールか電話、LINEでご連絡をいただくと確定です。申告の締切は翌月の1日が締め切りです。しかも！今年からは当選番号を3個に増やします！4月の番号は「50823」と「50936」と「51006」です！先月3月の申請は0人でした…チェックを忘れずに！！



株式会社豊吉 LINE 注文アカウント



キッチンカー開業セミナー



豊吉公式 Twitter



株式会社豊吉ホームページ