



リピーターの確保で売上が安定!

来店のスパンが縮まったり、リピートに繋がるきっかけになっています。

埼玉県鴻巣市のラーメン屋

元々千葉県にいた際に行ったラーメン屋で、汁まで飲み干すほど、その店舗の家系ラーメンの味に惚れ、その会社に自分自身でアポイントを取りました。何度もアタックをし続けた結果、出店させていただくことになり埼玉の地でオープンしました。活気のあるお店作りを目指し、お客様との距離が近いようなフレンドリーなお店です。従業員同士も楽しく働けるような環境を整えています。

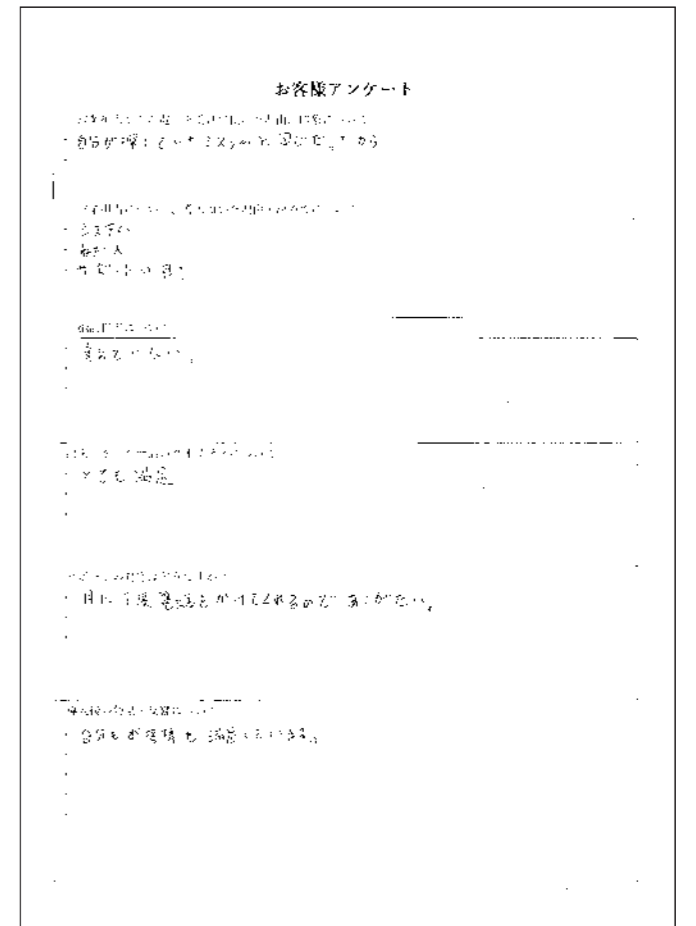
Store's Profile



▲店内の様子



8割9割のお客様がダウンロードして下さいますし、やはり時代はアプリだなと思いました。



▲お客様アンケート

導入のきっかけ

リピーターを確保していくツールとして何かいいものはないかと考えたとき、紙のポイントカードなどありますが、**時代の流れはやはりアプリだと思いました。**オープンして多くの営業の電話が架かってきて、実際アプリに関してのお電話も2、3社ほど掛かってきました。中でも御社のアプリは僕が想像していたものと本当にマッチしていて、求めているサービス内容と値段の折り合いが合ったことから、導入を決

意しました。

導入してどうでしたか

サポートが充実していると思います。こちらからサポートに電話を架けたことはないのですが、月一くらいでお電話をいただけるので、その都度分からないところを聞けるので助かっています。使い勝手も良く、満足しています。

活用方法を教えてください

ウチはアプリのダウンロード特典として、麺大盛り無料など

があるので、まだアプリを知らずに大盛り券を購入した方々に関しては、「アプリを入れていただくと、次回は大盛りが無料になりますよ」と声掛けをしています。**大体の方はダウンロードして下さいます。**10日に1回クーポンを更新するので、更新したタイミングでメッセージ機能を活用し通知したり、店の雰囲気や状況が伝わるように、スタッフの一言といった形でメッセージを配信しています。

導入後の反響はどうか

お客様の8割9割はアプリをダウンロードしていただいています。せっかく無料券を手に入れたからと、**来店のスパンが縮まったり、リピートに繋がるきっかけになっていますね。**ポイント特典を豊富に用意しているので、毎回ポイント貯めるのを楽しみにされているお客様も多く、「ポイント貯め忘れた!」と退店した後に戻ってくるお客様もいらっしゃいます。この間1人で来たお客様が、今回は2人で来店され、**新規で来**

たお客様でも既にアプリがダウンロードされているといったような、お客様同士の紹介もよく見かけます。

アプリをご検討されている方にアドバイスはありますか?

感謝祭などのイベントをやる時に、告知ができる広告代わりになりますし、クーポンを出すことによってお客様も入ってくるので、ウチは助かっています。最初は入れてどうなるのかなど不安なところはありましたが、スタッフにも勧

めるように教育をし、お客様がダウンロードをしてくれて、**実際使っていただけるのを見ると嬉しいですね。**リピーターが確保できることによって、**売り上げが安定しますし、導入してよかったなと思います。**