

新規会員が毎月100人増加の実績！
アプリの多彩な機能を使いこなす
秘訣とは

神奈川県川崎市
カフェ

以前はキッチンカーで営業していましたが、4年ほど経過した際に、知人のビルオーナーから店舗のお話をいただき、将来的に店舗を持つことも考えていたので、良いタイミングと判断し、店舗を構えることを決意しました。店舗での営業は今年で2年目を迎えます。当店はコーヒーに特化しており、私がオーストラリアとニュージーランドでワーキングホリデーをしていた経験から、オセアニアスタイルのコーヒーを提供しています。都心に行かなくても本格的なコーヒーを楽しめるという点で、お客様にご好評いただいています。

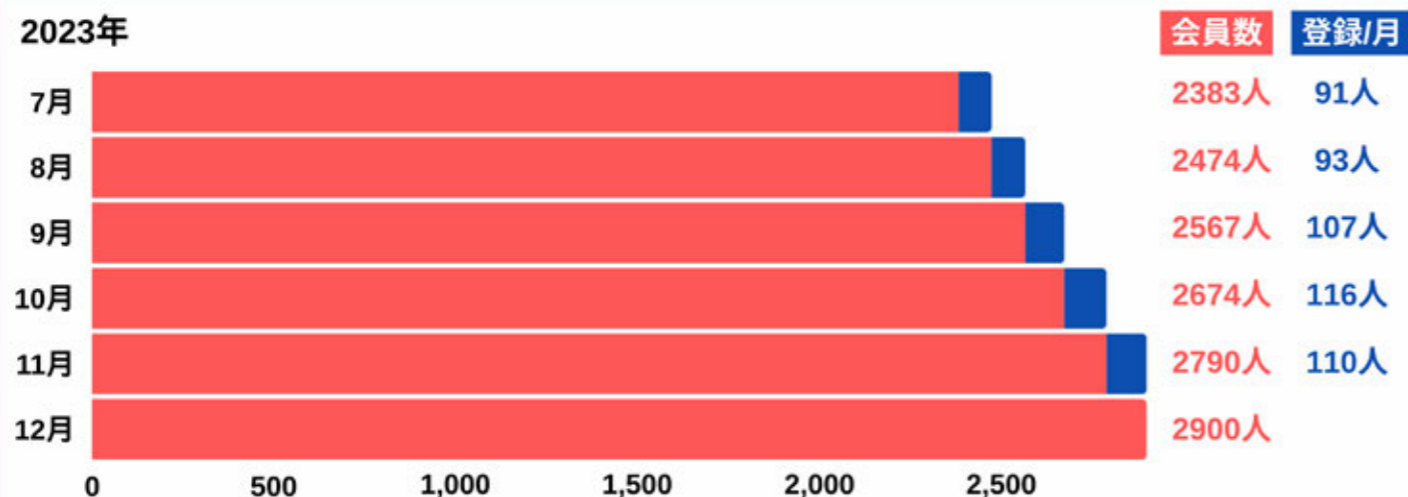
Owner's Profile

自店舗が伝えたい内容と、アプリが適しているかを判断し
使い方のイメージを明確にすることが重要です。

アプリ導入から2年半 会員数 2900人

神奈川県川崎市
カフェ

アプリ導入から2年半で、今日現在、会員数は2,900人となりました。毎月100人ほど新規会員が増えています。



多彩な機能を提供



活用方法

- QRコードで会員登録を簡略化
- 毎月1日に、アプリの色やデザインを変更
- TOPページの写真を新メニューに変更
- 新メニューをメッセージ配信でアピール
- ポイント制度でリピーター様をランク設定
- 高ランクのリピーター様にはイベント時に還元
- SNSをやっていないお客様にもアプリからメッセージ配信etc...

アプリ制作導入の経緯は？

御社の営業担当からご連絡をいただいたのがきっかけです。以前は、別の媒体でポイント付与を行い、主な宣伝はSNSを利用していました。その折、御社の営業担当からお電話でアプリの説明をいただき印象も良かったため、一度お話を伺うことにしました。資料を用いて丁寧に説明をしていただき、アプリの機能について理解できました。特に、**営業担当が「機能面には自信があります、どう活かすかはオーナー様次第です。」**とおっしゃっていたのが印象的でした。

私は、御社のアプリにはポイント付与だけでなく、プラスアルファで様々な可能性を感じました。そのため、最終的に導入を決意いたしました。

アプリ制作導入後の反響はいかがですか？

アプリ導入から2年半で、今日現在、会員数は2,900人となりました。毎月100人ほど新規会員が増えています。当店では、ご注文時に「アプリはお持ちですか？」と必ず伺い、その際にアプリの概要や会員特典などを丁寧に説明しています。

席ごとにQRコードを設置し、お客様がスマートフォンで簡単にアプリをインストールできるようにしています。登録したお客様は、リピーターになってくれることが多いので、ご紹介での会員様も広がっています。以前、**Googleで口コミを書いたお客様に2ポイント付与するキャンペーンを実施したところ、20件以上の口コミをいただきました。口コミを書いたお客様へのポイント付与は、お客様の満足度向上と、他のお客様への口コミの拡散につながっています。**これらの施策に加え、今年に入ってから

は御社のランディングページを導入しました。併用して運用することで、さらに集客が向上し、売り上げも安定しています。**前年比で毎月130%以上の成果を残すことができています。**

活用方法について

毎月1日に、アプリの色やデザインを変更しています。新メニューが出るたびに、写真を更新して最新情報を提供しています。そのおかげで、季節限定メニューの注文が増えました。**アプリから新メニューの配信をしているので、お店**

に来て初めて知るよりも、**新メニュー目当てで来店するお客様も増えた印象です。**ポイント制度でリピーター様のランク設定ができるので、周年イベントへの優先入場やドリンクサービスなどで還元を行っています。**アプリから発信することで、SNSをやっていないお客様にも臨時休業などのお知らせを届けることができ、とても便利です。**

アプリ制作導入を検討中の方へ

御社のアプリは多彩な機能を提供しています。しかし、うま

く活用しないと、単なるポイント媒体になってしまう可能性があります。当店と同じ規模で似たようなアプリを導入しているカフェに行ったことがありますが、配信やアプリそのものを宣伝しておらず、効果的に活用できていないようでした。まずは、自店舗が伝えたい内容と、アプリが適しているかを判断し、使い方のイメージを明確にすることが重要です。各機能を理解し、効果的に運用することでできれば、成果を上げることができると思います。