

グループで一人、アプリを取っていたいただき、
他の方は紹介という形で取っていただくことに
よって、紹介特典で次回来店に繋がります。

枚方市のハワイアンカフェ

姉妹でご経営されている。学校や市役所が近隣にあり、主婦の方やご家族連れなど様々なお客様がご来店する。毎日変わるデトックスウォーターやパンケーキなど、女性が喜ぶ料理が多数ある中、ロコモコ丼などボリュームで男性にも喜ばれるようなメニューも用意。ご来店いただくお客様に、いつでもゆっくりしていただけるお店を目指す。

Owner's Profile



紹介機能を活用し、
リピーターの獲得に成功!



バースデークーポンを付けることによって、

サプライズに繋がられてお客様の満足度もアップ!



ご代表より

妹がもともとハワイアンカフェで働いていたのですが、独立するときをきっかけに、一緒に共同経営しようとの仕事を始めました。飲食店は初めてでしたが、料理が得意だったこともあり、そこを活かしていければと思い、内装も0から姉妹2人でリノベーションをしてこだわって作り上げました。全て手作りというところにこだわっていて、お料理もお出しするもの全て手作りでさせてもらっています。平日は主婦の方々、土日のご家族連れやカップルなどいろいろな層のお客様がご来店されます。

▲ お客様アンケート

使っていたポータルサイトも1つ辞めました、全然問題ないです。

導入のきっかけ

私自身もともと営業職をやっていたこともあり、電話がかかってきた最初の印象というのはとても大事でした。ほとんどの方は、お電話の時点でお断りさせていただいていましたが、印象がとてもよかったので、お話を聞いてみました。営業担当はとても親身になってお話を聞いてくださって、お店のこともプライベートのことも寄り添ってお話を聞いてくださったのはとても印象が良かったです。当時チラシでしか広告を打っていない状態でしたが、話を聞くうちに、アプリのポイ

ントが自動でつけられるところや、SNSを運用したアプローチに惹かれ導入を決意しました。不安に思ったことはその場で質問してお答え頂いて、不安がない状態での契約でした。何よりも営業の方の柄が最大の決め手だと思います。

導入してみてどうでしたか?

アプリのデザインも2人でさくさく決めさせていただいたのですが、とても気に入っています。困ったときはサポートに連絡し、すぐに遠隔で対応して下さって、助かりましたね。バースデーメールをよく活用させていただいています。メール発

送から1ヶ月の間にメール画面を見せていただくと、ドリンク一杯サービスというクーポンを付けています。ほとんどのお客様は、ドリンクと一緒にパンケーキも頼まれるのですが、バースデーメールで来店されていることをこちらとしても把握できているので、サプライズという形でパンケーキをバースデープレートにしたりしています。そういったところに繋がっていただけるので、お客様からは大変喜ばれます。アンケート機能があることをついこの間知ったのですが、お客様からの声をしっかりといただけるのはよか

ったですし、いい評価ばかりで嬉しかったです。

導入後の反響は?

以前のポイントカードをご利用のお客様にアプリへの移行のご案内や、アプリを新規で取ってくださる方はやっぱりクーポンのニーズが高く、こちらでも色々考えてクーポンを発行しています。お客様の利用頻度も高いので、満足していただけているのかなと思います。お時間があるときはお客様に「うち、アプリがあるんです」とご案内をさせていただき、一人の方に取っていただいて、残りの方は「紹介」と

いう形でアプリをダウンロードしていただいています。そうすることによって、紹介特典の方を皆様が受け取っていただけますので、その紹介特典を活用いただいて次回来店していただくという流れを作っています。全員でアプリを取っていただくよりかは、一人取っていただいて紹介機能を使うことで、お客様側からしてもいい流れを取っています。リピーターの方は実際増えていきますね。

この商品を検討されてる方に対してアドバイスはありますか?

導入することでお客様との会話の

きっかけになりますし、決して安いものではないので、ちゃんと活用することが大事だと思います。そうすれば、意味のあるいいものだと思うので、営業担当やサポートセンターをきっちり活用していただいています。