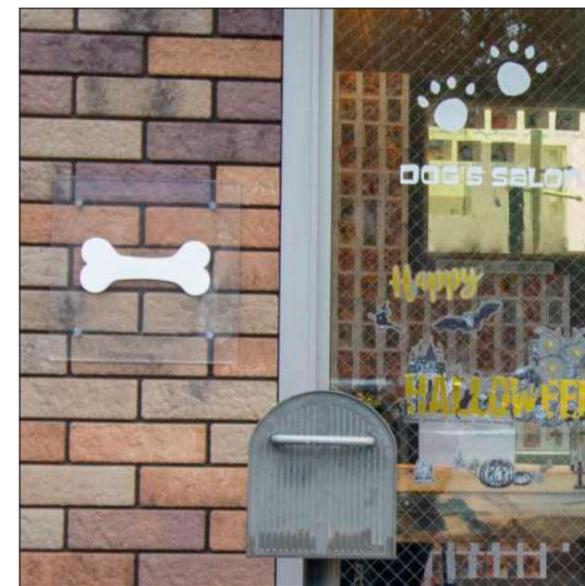


クーポン活用で、顧客単価1000円UP!↗

商品を知ってもらうきっかけとしてクーポンを活用したところ、顧客単価のアップに成功。気軽にメニューをお勧めできます。

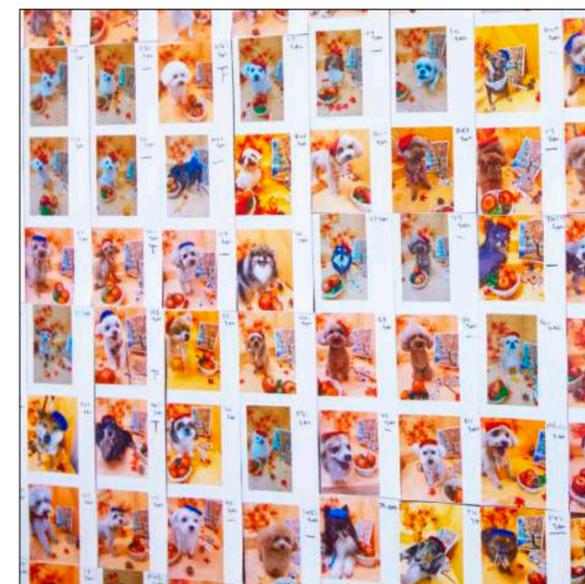


店頭の様子

Store's Profile

横浜のトリミングサロン

“生涯のパートナー”をテーマに飼い主様、ワンちゃんが安心して立ち寄れるサロン。歳をとって苦手な施術があっても、オーナー様としっかり話し合い、本当に必要な施術をアドバイスいたします。



トリミングをされたワンちゃんのお写真





普段触るスマートフォンに入っているだけで、日常においてもらっている感じがします。

アプリを入れていただいた上での割引で、
再来店率アップ! 



ご代表より
お客様一人一人に対して、LINEで写真を送る取り組みをしています。今までは同じ犬種だと分からなくなってしまっていたので、この取り組みによって、私たちもワンちゃんの名前を覚えることができ、個々のお客様をしっかり把握していることが私たちの強みですね。



お客様アンケート

営業担当からの電話を受けて頂けた理由、印象について

長くアプリを導入しているのも、参考にしたいなと感じました。

営業担当について、導入頂いた理由・決めたについて

・毎月「イメージ」として、5Fまで粘り付いたため、
・将来的にアプリが必須になると感じ、導入した。

納品担当について

・丁寧な対応、対応してくれました。

出来上がった商品のクオリティについて

・個人事業アプリが、あると良いと思う。

サポートの対応はどうか?

・対応の時間や、サポートがあることを、大変感謝しています。
・もう少し提案がほしい。

導入後の効果・反響について

・クーポン利用には、オプションを付けてもらうのが、大変です。
・顧客単価に繋がりました。

▲ お客様アンケート

個々のお客様をしっかりと把握していることが、私たちの強みですね。(ご代表より)

導入のきっかけ

2004年に、もともと働いていた空間デザインの仕事を退職し、昔からワンちゃんが好きだったこともあり、お店を開業しました。はじめは一人でやっていましたが、土曜日が忙しくなり、単発でアルバイトさんを雇っていました。3年目を迎えるタイミングで営業の方がいらっしゃって、その当時たくさん営業があり、何をチョイスしたらいいかわからない中で、熱心に時間をかけてお話をさせていただきました。

アプリの先駆けのタイミングということもあり、他にやっている店舗様も少なく(もちろん少ないからこそその不安というのもありましたが) **予約機能などがワンパッケージ化しており、網羅できるところが決め手でした。**

導入してみてどうでしたか?

最初にご利用のお客様が、「アプリ? どうやるの?」というお声が多かったので、(アプリを)入れてもらえれば良いと思っていました。しかし、今はアプリがコンビニなど様々なシーンで使われて

いる時代なので、もっと最大限に活かした方がいいのかなと思いはじめています。機能としては毎月配信のクーポンを活用しています。商品を知ってもらおうきっかけとして、「こういうのもやってみますか?」などとオススメがしやすくなっています。普段だったら、一つのメニューで終わってしまうところを、プラスのオプションとして「ちょうどクーポンがあるのでやってみませんか」とご提案がしやすくなりました。その方にあったものを気軽に

にオススメできるので、大変活躍しております。
導入後の反響は?
顧客単価は上がりましたね。新規のお客様限定のクーポンを(アプリのインストールを促す形で)使っていただくことで、一度アプリを入れてもらっているのも、また来店していただけるという顧客化に繋がったと思います。スマートフォンにアプリが入っているだけで違うのかなって。アプリをインストールしてもらうことでポイントも溜まっていくので、新しい

(違う)お店に行って会員登録などをやるよりも手間がかからないので、リピートに繋がりがやすくなった気がします。スマートフォンという“毎日さわるもの、日常”に私たちをおいてもらっているという感じですね。
今後のビジョンについて
以前のお客様は(毛が)伸びた分だけを切ればいいやという方が多かったのですが、ワンちゃんの人気投票を店頭で行うことによって、今はこだわりを持ってご来店されるお客様が増えた気がし

ます。10月から消費税も上がり、今後はトリミング業界の単価が上がるような取り組みをしていけたらと思います。なかなか時間がかかるお仕事になってくるので。