

【商工会議所公式アプリ】による 会員様店への顧客囲い込み戦略のご提案

拝啓 初夏の候 貴所におかれましては益々ご健勝のこととお慶び申し上げます。

さて、当社は新潟県の長岡駅前において飲食店を運営しているエストマゴと申します。昨年自店専用アプリを自社開発し、顧客の囲い込みに取り組みました。そして同システムを他店舗向けに販売する仕組みを構築し、飲食店や小売業、美容業など多くの店舗様へ導入いただいております。

主だった機能としてはクーポン、来店スタンプ、ポイントシステム、回数券、誕生日プレゼント、スタンプラリー、お知らせ配信、各種通知、お友達紹介などとなります。

大手企業は資本があるため、早くから自社アプリ開発を行い、顧客囲い込みを実施しておりますが、中小零細がそれに追いつくのはなかなかお金と時間がかかります。しかしこれからの時代、リピーター獲得には間違いなくアプリが必須となってまいります。当社では初期費用、月額料金ともに他ではない低価格で提供しております。

今までは単店舗での利用を想定しておりましたが、この度改良を加え複数店舗でアプリをシェアする仕組みを用意いたしました。そこで、商工会議所会員様の間で顧客を囲い込める【商工会議所公式アプリ】をご提案いたします。

コロナで弱っている今こそ、しっかりとした顧客囲い込みを実施することが必要と考えます。

詳しい内容につきましてはZOOMにてお打ち合わせをさせていただきたく、お願い申し上げます。ご検討よろしくお願いたします。

敬具

記

商工会議所公式アプリ 三方よしのメリット

商工会議所様のメリット

- ・ブランド力が大幅に上がる（全国で未だ取り組みがない）
- ・参加資格は会員となるため、会員優位性が高まり会員獲得に繋がる
- ・会員への強力な経営支援となる

会員様のメリット

- ・会員企業間で顧客をシェアでき、多彩なアプローチが行える
- ・非常に安いコストでアプリを導入することが出来る
- ・他会員企業の戦略を学ぶことが出来る

お客様（利用者）のメリット

- ・どの登録店でもクーポンでお得を得ることが出来る
- ・店舗をまたいで来店スタンプを取得することができる
- ・ポイントを貯めたら、他のお店でも使用して割引を受けることができる

使用例) ※各店は商工会議所アプリ加盟店の想定です

マスオさんは仕事帰り居酒屋で来店スタンプをゲット。クーポン利用で一品サービス。お会計4,000円だったので40Ptを取得しました。次にスナックを訪れ、ここでも来店スタンプを取得。さらにお会計5,000円に対し50Ptを取得しました。最後にラーメン店にてまたまた来店スタンプ取得。3スタンプ貯まったので特典として粗品をゲット。会計1,000円のところ、今日取得した合計90Ptを使って90円値引きの890円の支払いを行いました。明日は別の居酒屋とスナックに行き、スタンプラリーを完成させ、特典である商品券をゲットする予定です。

以上