

5K通信

鈴木様、藤本様、井上様

H22.1.28

- お世話をなすおかげで。モバイルで「フタタイフイル」導入による「アクト」が、送って頂いた用紙では書ききれないため、この用紙を「お願い」しております。(3枚)
- 先日、TELでも少しお話しした事と重複するところもありましたが、この「アクト」報告書は...

- H21.10.28にIPモバイル導入後、今日まで3ヶ月にたりまして
H22.1.28現在

《会員登録数》 217名 《随時アクセス数》 7187件 27分

H21.12月中旬頃から新規会員登録数は低迷していましたが、今もまだ少数ながら新規入会があります。ただ、非会員へのアクセス数は今年に入りからかなり伸びていると認識しております。昨年までは、アクセス数も少ない日が続いていたため、大体月々値を上げていく集中していたのが、今年は会員登録されている人に見てもらい、また登録された人に見てもらう方が重要だと感じたので、今年に入り、店内の紹介POPを作り直しました。あ、もちろん自作のオリジナルのやつです...

《新規会員登録とアクセス数向上への対策と傾向》

① 店内POPによる紹介

- ・ X2000では「お春様」を見よう物で、目に付く所にPOPを出しておいた。今回新しく作ったPOPには、昨年行った期間限定X2000で期間限定の企画を掲載し、会員になった時の特典や、内容も一語一語表裏しておいた。その結果、会員登録への流れを説明でき、アクセス数も上昇したと考える。今はこれに新規会員登録GETにつながるという点も、実は「お春様」のアクセス数も、今年から「お春様」に興味を持ってもらえる等。例えば、当日登録してもらった後、登録したと知らせる可能性もあり、もし「お春様」が「あの店はこんな事をやると」と印象を付ける事が出来る。来店を促す効果も少なからずあると認識しております。

② 7-グットをいじる

- ・ 当店の7-グットは主婦層の女性で、7-グット集まるのは「フタタイフイル」の募集期間が高い時間帯に会員登録を促進させる。一石二鳥の効果が期待できます。POPには特に「フタタイフイル」表に会員登録を募集している事、今この時の会員数が多い事、一切お金の支払いがない事を掲載した。入会特典も「アクト」でお知らせする(当店は入会時10%OFF) あらためて「アクト」はしません。「もしおしらせたらどうですか」といふ声掛けで、主婦層には「フタタイフイル」10%OFFに食いついてくれる。

③ 入会特典の対策を17歳以下全員に設ける

- ・ 入会特典は、入会した人だけでなく、17歳以下全員を対象にしたい。大人で来店された、17歳以下の人には登録してもらった場合、慣れた人にはなりやすい。子供やお年寄りには携帯を持っていない場合もあり、若い人でも次回登録してもらった方がいい。前回お連れ様も登録して10%OFF、今回その人も登録して10%OFF、その次に、また他のお連れ様も登録して10%OFFという登録の連鎖を狙っています。

＜ XLMマカの效果 ＞

- ・情報誌はパンクパンの有效期間は 前月25日～ 当月末日までの約35日間なので、同じ期間でデータをとりました。以下の通りです。

① 期間 11/25～12/1 (内営業日 33日)

② 米客会員数 74名 (当時の会員数は270～280名くらいだったと思います。)

③ 帯同米客数 190名 (米客は会員と、そのお連れ様を含めた米客数です。)

④ 総米客数 約850名 (一般のお客様 + 会員・帯同米客数を合算した米客数です。)

※このXLMマカはランチ対象の物なので、モーニングとディナーの米客数には入っていません。

⑤ 換算売上 約 50円 (XLMマカでランチをご利用された方の売上です。)

※ 材料費や人件費なども当然ありですが、それらの利益としてはもちろんないですが、貴町町効果はありと思います。

- ・今現在 内容を変更した短期間のXLMマカを換算してはいますが、今回はそこまで伸びません。XLMの内容や、その季節にあてはわり効果は選んでくると思います。何か受け入れられずにはないと思います。またデータをとりたいです。

この感じはいいですか？