

次世代ケータイスタンプシステム nocca

携帯電話の中にスタンプカードを集約!! お財布がかさばらずとっても便利です!
今すぐ始めよう! 楽ちんスタンプ生活

ぞくぞくと朗報が届いています!



成功事例集

成功事例



飲食店 編

創作料理屋 オーナー Wさん は…

「新メニューを作ったとき、お客さんの
正直な声が聞ききたかったんだよね。」

導入のきっかけ

うちは定期的にも新メニューを作っているんだけど、どれもこれと
いった人気がなくてさ。ヒントがほしかったんだよね。
紙のアンケートは設置していたけど、あんまり書いて貰えないし…。
nocca の話を聞いたら、スタンプ機能の他にもアンケート
機能とかイロイロあるらしいじゃない。

ちょっと面白そうだったから、試しにやってみようかって。

こうやって使いました!

メールマガジンで新メニューが出来た時の
告知はもちろん、食べてくれたお客様が
nocca にケータイをかざしていたら
「メールでアンケートが送れるから」とPRしたよ。



結果…
大成功!

人気の高い
メニューを導入
客層が広がった!

売上げ **2倍!!**

アンケートと顧客情報管理システムを見ていたら、面白い事に
気付いてさ。うちって常連は年配が多いけど、新作メニューを
注文しているのは若者が多かったんだよね。
若い人の方が新しいものを好むし、nocca のアンケート機能
で料理へのダメだしなんかも徐々に来るようになっていたんだ。
そこで新作の料理は若い人を意識して、ボリュームや話題になってる
食材を使ってアレンジしてみることに。

これが大当たり! お客さまの好みや流行がダイレクトにわかるから
そこに応じたサービスを行えば、顧客満足度もどんどん上がる。
客層も広がったし、売上げも前年とくらべて**2倍増!**

最近はインターネットでも評判になってるんだ。大満足しているよ。



【顧客情報管理システム】
顧客情報をソートして閲覧可能

成功事例



Bar 編

ジャズ Bar オーナー Jさん は…

「イベントの認知度が低いのが悩みで…」

毎月定期的にライブイベントを行っているのですが、効果的な
集客方法を探していたんです。知人から「携帯を使ったマーケ
ティングツールがあるよ」と聞いて、さっそく導入してみました。

結果…
大成功!

会員限定の
イベントで
注目度 UP!

イベント時の集客数
120% UP

ライブイベントの当日は、必ずメールで告知
しました。こうすれば、すっかり忘れてた
お客様にもライブに足を運んで頂けまからね。
またプレゼント用のキーワードも配信して、
来店時に行ってくれたお客様には秘蔵の
グラスワインをプレゼントしたら、評判が
広がって大繁盛。集客数が120%もUPしました!
常連も増えて、よりお客様との距離が縮まって大成功でしたよ。



成功事例



美容サロン 編

ネイルサロン 店長 Rさん は…

「スタッフの教育が行き届いていない？」

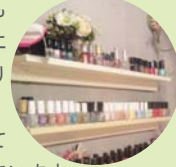
始めはスタンプカード機能と来店頻度のチェックに利用して
いました。ケータイでタッチしてもらっただけでスタンプ出来て、
お客様をお待たせすることもなく助かっていました。
さらに、アンケートを回収する内にスタッフの技術やモチベー
ションに波があることに気が始めました。

結果…
大成功!

スタッフの
教育と意識
向上になる!

スタッフの
士気向上!!

お客様から頂いたアンケートは保管して、感謝の言葉を頂けた
時はスタッフに伝えて、やる気を向上させました。また、お客様
との相性を考えたスタッフを担当させるのにも
役立っています。クレームがあった時は本人に
伝えず、スタッフの苦手の技術を研修させたり
励ますように心がけています。
今ではnocca がコンサルティングして
くれるので、経営者として非常にラクになっています。



成功事例



美容院 編

美容室 スタイリスト Mさん は…

「コスト削減にうってつけだったんだ」

HP 制作や DM 広告の印刷や発送にかかるコストをどう削減するか悩んでいたところ、ポストに **nocca** のチラシがはいてって問い合わせたんだ。HP は更新するたびにお金がかかるし、DM も定期的に送りたいと考えていたから、**nocca** はうってつけ。しかも、ポイントカード機能もついているしね。

結果…
大成功!

定期的な告知にもコストがかからない！
リピート率と顧客を確保!

うちの場合、来店後 40 日以内に再来店してもらおうと 20%off、60 日以内では 10%off という特典を設けているので**自動配信メールで、期日をお知らせ**するようにしてみたんだ。

その結果、今までは気が付いたら期日が過ぎていて、機会を逃していたお客様が期日までに来店してくれることが多くなり**集客率が UP!**懸賞機能で、トリートメントサービスなどの特典を設けてお客様に喜ばれてるよ。

あと携帯 HP が出来たから、道に迷ったお客様からの問合せが減って、事前に予約してくれる事が増えたみたい。

nocca のキャラクターも人気だよ。



成功事例



ペット ショップ 編

ペットショップ トリマー Fさん は…

「ライバル店との差別化を考えてました」

近頃のペットブームに乗かって、近くにペットショップが増えてきたんですよ。経営も下り気味になってしまい、これは何かオリジナルのサービスを考えないといけない…と悩んでいるところでした。



結果…
大成功!

自動メールで誕生日限定サービス!
お客様が戻ってきた!

nocca はお客様の誕生日に自動でメールを配信してくれるのが、すごく便利ですよね。

そこで、シャンプーとカットだけではなく、おめかし用のレンタル衣装も用意して、ご主人様とワンちゃんをその場で記念撮影するサービスを思いついたんです。ペット用のケーキを購入していただくお客様も増えて、すごく喜んでもらっています。他のお店に流れてしまったお客様も少しずつ戻りました。次はワンちゃん以外のペットでも実現できないか、考案中ですよ。



成功事例



居酒屋 編

オフィスビル内居酒屋 Gさん は…

「ビルのテナントを効果的に呼び込みたい！」

導入のきっかけ

大きいビルの中に新装開店したんだけど、呼び込みやチラシ配布だけじゃ集客に限界があったんだよね。特に平日が厳しい。もっとビルのテナント社員を効果的に集客したかったんだ。

こうやって使いました!

曜日ごとのサービスメニューを決めて、朝一でメール配信したり 雨の日割引なんかをしたよ。あとは新鮮な食材が入ったら、料理の写真やキッチンスタッフのコメントを含めて紹介すると、スタッフに親近感が湧くみたいで、好評だったね。



結果…
大成功!

顧客誘導で新規顧客が**100人!!**突破
続々来店!

新規来店してくれたお客さんには、とにかく **nocca** に登録してもらって、あとはその機能をフルに使って顧客誘導するようにしたんだ。

チラシ配布みたいに印刷代や人件費がかからないし、告知の内容やタイミングは自分たちで自由に設定出来るから、反響も驚くほどあったよ。

スタッフと顧客とのコミュニケーションツールとしてはもちろん、リピーター獲得ツールとしても、サービス向上ツールとしても使える

nocca は一店舗にひとつは欲しいね!

スタンプは全国の店舗で統一して貯める事が出来るらしいから、うちの店舗がこれから売上げを伸ばして行って、全国の店舗にも **nocca** が広がってほしいな。

全国の店舗のスタンプをまとめて貯めますよ!



お問い合わせ

株式会社 タカギコーポレーション
〈東京本社〉東京都渋谷区代々木 2-7-3 第7 荒井ビル 4F TEL : 03-5358-1268
〈札幌支店〉北海道札幌市中央区大通り西 1-14-2 札幌第2有楽ビル 7F TEL : 011-252-4159
E-mail universal@takagicorpo.jp
nocca は、株式会社タカギコーポレーションの登録商標です。

担当