

Tポイントの販促費用を抑える

T-POINTには
こんな設定あり!!
★**上限ポイント**★



Tポイント付与のおさらい。

Tポイントは売上（お会計）にポイント付与され、それが加盟店の販促費用となる。この販促費用というはポイントの原資とシステムの利用料を合わせたものだ。お客様に付与したポイントは他のTポイント加盟店で使うことができるので、その原資のポイント分を支払ってもらう仕組み。そのため¥1,000の売上よりも¥10,000の売上の時の方が自ずと販促費用は高くなる訳だ。こう話すと「じゃあ自動車販売したらいくらかかるんだ？高額車両を売るときだってあるんだ！」と言われることがある。当社の答えはこうだ。「安心してください。上限ポイントというのがあります。」

上限ポイントを設定して運用する。

中古車を販売していても、車両価格が100万円だろうが、1,000万円だろうが大きな利益幅はない。多少の差こそあれ、費やせる販促費用はほぼ変わらない。そうなると、Tポイントの仕組みをそのまま運用すると高額車両にはポイントを付与することが難しくなってしまう。上限ポイントというのは高額商品を扱っている業種に対し、販促費用を抑える働きがある。上限ポイントを仮に5,000ポイントとした際には、左下のような効果がある。つまり、100万円以上の車両を販売してもお客様に付与されるポイントは増えず、加盟店の負担する販促費用も上がらずに済むのだ。こうすることで1ヶ月間に複数台販売する店や、高額車両を多く扱っている会社でも無理なくTポイントを付与することができる。もちろんこれだけ多くのポイントをお客様に付与するので、次回のオイル交換や点検の費用にポイントを使ってもらう提案もできる。Tポイントの加盟に費用面で躊躇していた店には是非この**上限ポイント**を活用して欲しい。

上限ポイントの運用比較

(200円につき1ポイントを付与とする)

上限ポイントを運用しない場合

100万円の車両販売→5,000ポイント
500万円の車両販売→25,000ポイント



上限ポイントを運用した場合

100万円の車両販売→5,000ポイント
500万円の車両販売→5,000ポイント

Tポイント加盟営業代理店

株式会社FAN

TEL:03-6907-1881

