

手間いらず!再来店促進機能!



T-POINT

また来て欲しい!でも何をしよう??

初めて来店してくれたお客様、たまに来てくれるお客様、店にはいろいろなお客様がいる。当たり前だが、1度の付き合いで終わりにたくないもの。今後も定期的なお付き合いをしていくために何をしているだろうか。保険の満期前に電話する、車検の1ヶ月前に手紙を送る、来店した際にティッシュBOXを渡す。どれもすぐに出来るものではあるけれど、本当に次回来店に繋がるのか。何より、出来る限り手間をかけたくない経営者、従業員・スタッフに打ってつけの機能がTポイントにあった。

Tカードを通せば自動発見されるクーポン機能!



左にあるのがTポイント加盟店になった際に貸与される専用端末。これにTカードを通すことでポイントを付与することができる。そして今回の内容に沿うことだが、端末にTカードを通すことで、そのお客様が初来店なのか、何度も通ってきている人なのかの来店頻度が分かる仕組みだ。しかも頻度に応じて、端末からそれに沿ったクーポンを発券することもでき、お客様との付き合いの度合いによってサービス内容を変えることができるのである。Tポイントという大規模なシステムを利用することによって、他のお店で貯めたポイント残高や顧客属性を知ることのできる場所はTポイント導入の大きなメリットと言える。

この機能によって、今まで再来店をお願いするツールに困っていた店でも手間をかけずに「半年以内の来店でTポイント100ポイントプレゼント」「オイル1リットルサービス」「当店オリジナル点検無料券」など非常に幅広い再来店促進ができるようになる。しかもTカードを通すだけで、自動発券する簡単さが特筆する点だ。

特に初めて車両購入をしてくれた顧客との関係を近づけるために来店を促すことや、車検の数ヶ月前に会う機会を作って在庫予約を獲得することに活用できる場所は、中古車販売店・整備工場にとって使えるサービスと言える。次回以降は中古車販売店での導入事例を紹介していく。



Tポイント加盟営業代理店

株式会社FAN

TEL:03-6907-1881

