

販促力を上げるTポイント



いつも店の前を通る人へアピール！

毎日の通勤、通学、買い物で何人の人がお店の前を通るのか。今まで素通りしていて、未だに足を運んでくれないお客様の数は相当いる。TカードユーザーはTポイントが貯まる・使えるお店を無意識的にチェックしている。それは普段から使っているものだからだ。Tポイント加盟店になると今までは只の中古車販売店だったが、Tポイントののぼりやロゴが並ぶことで**Tポイントが貯まるお得な中古車販売店**に変わる。車の購入はもちろん、車検や点検にただ単にお金を払っていたユーザーにとっては、大きなインパクトを与えられる。特にのぼりの効果は大きく、店の雰囲気を高めるだけでなく、ユーザーへの訴求に効果がある。中古車販売店にとってどのお客様も大事だが、遠方のお客様より店の近くに住むお客様が一番お付き合いしたいはず。その人たちに足を運んでもらう店作りが容易になると言える。

調べる行為は携帯電話・パソコン！



お店を探す、欲しい車を探す、整備工場を探す、このような調べごととは大概が携帯電話かパソコンになってきている。昔のように電話帳を開くことはほぼない。

仮にユーザーが新しい車を買おうと調べた時、いくつかのホームページを閲覧するとする。その際にTポイントのロゴが大きくある店であれば「お！この店で買おうとTポイント貯まるのか!」とインパクトを与えられる。また、値段や車の程度、走行距離もチェックするだろうが、他店と同じような車があった場合（同程度・同価格帯の車）であれば、Tポイント加盟店を選ぶ可能性は高くなる。特にTポイントをよく利用するユーザーは高額な買い物のため、たくさんのポイントがもらえることに興味が高まる。

商談しなければ何も始まらない訳だが、その来店のきっかけとして左にあるようなTポイントを使ったホームページ作りやのぼり立ては差別化や来店促進、成約数に良い影響を与える重要なツールである。