

再来店に繋げる新ツール



来店客がまた来るツールの必要性。

業界問わず顧客の再来店を促すツールに頭を悩ます。自動車販売・整備店では特にその悩みは大きい。それは自動車という高価格商材がネックとなっている部分があるからだ。再来店を促すための商品を何にするか、それをどのようにカタチにするか、それをいつまで顧客が利用できるか、など。つまり「お得な商品」「告知物」「期限」を上手く合わせて運用できないのではないか。

上にあるチケットはTポイント加盟店で再来店促進に利用してもらっているものだ。これを納車時に渡すことで再来店のきっかけ作りに大いに役立っている。上記に記載した3つの項目で確認してみると、

「お得な商品」⇒ 国内最大の共通ポイント「Tポイント」である。

「告知物」⇒ バイザーの収納に挟める程度の大きさであり、携帯性に優れている。

「期限」⇒ 来店時から6ヶ月後などを自由に記入でき、オイル交換や点検時期を加味して利用できる。

何より、次回来店時にプレゼントする内容なので、期限が決まった来店特典であり、店は特典となる商品の在庫を抱える必要もない。

Tポイントの使い方は加盟店の自由！



ハガキサイズ 100mm×148mm

左にあるようなハガキサイズのクーポンにして、顧客へ送ることも可能だ。車を販売したお客様が必ずしもオイル交換や車検時に戻ってくるとは言えない。そのグリップをたくさん持つことを目的としたツールにも有効だ。

納車した後は「オイル交換」「12ヶ月点検」「保険の満期」などが来る。そこに合わせてTポイントを付与の特典を付けることで差別化になる。こちらの販促も上記同様にお客様が再来店され、且つ作業等の売上が発生した際に販促費が発生するので、リスクが最小化される。暑中見舞いや年賀状にも使えるので、オススメしたい販促方法である。

Tポイント加盟営業代理店

株式会社FAN

TEL:03-6907-1881



加盟営業代理店