

T-Point導入提案書

T Point Japan Co.,Ltd

Aiming to become the world's No. 1 planning company

世界一の企画会社を目指して

CCC



ENTERTAINMENT
& Stores

DB-MARKETING

MEDIA

T-Point Card

A woman with long dark hair, wearing a brown patterned jacket, is smiling warmly at a cashier. The cashier is handing her a yellow and blue card. The background is a blurred store interior with shelves and lights. The text "No.1 CARD" and "No.1 POINT" is overlaid in large white font.

No.1 CARD
No.1 POINT

Tポイント・ジャパン 御中

日本最大のブランド価値評価調査



カスタム調査結果報告書

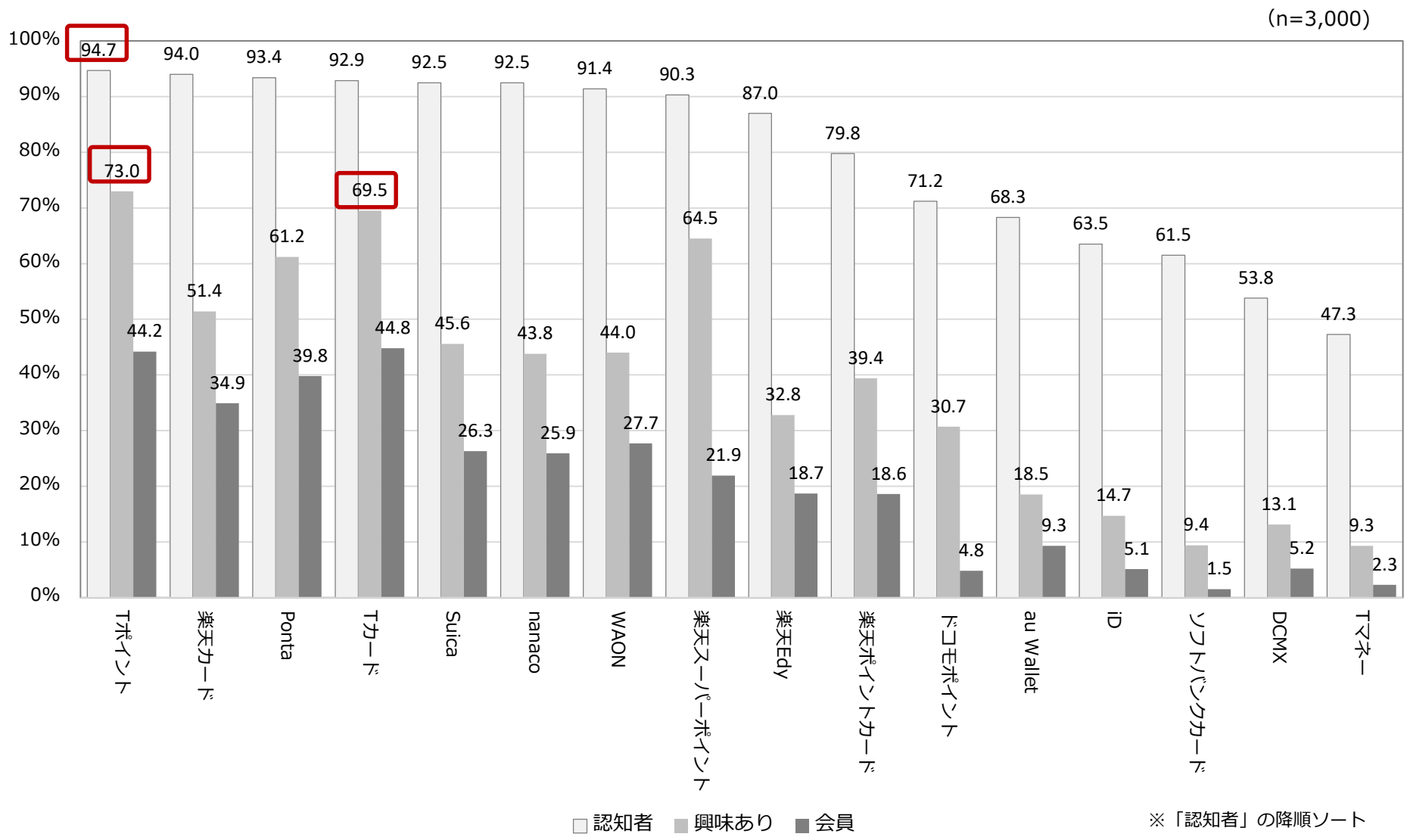
日経BPコンサルティング
Nikkei BP Consulting, Inc.

2016年5月20日



調査対象16ブランドのポジショニング

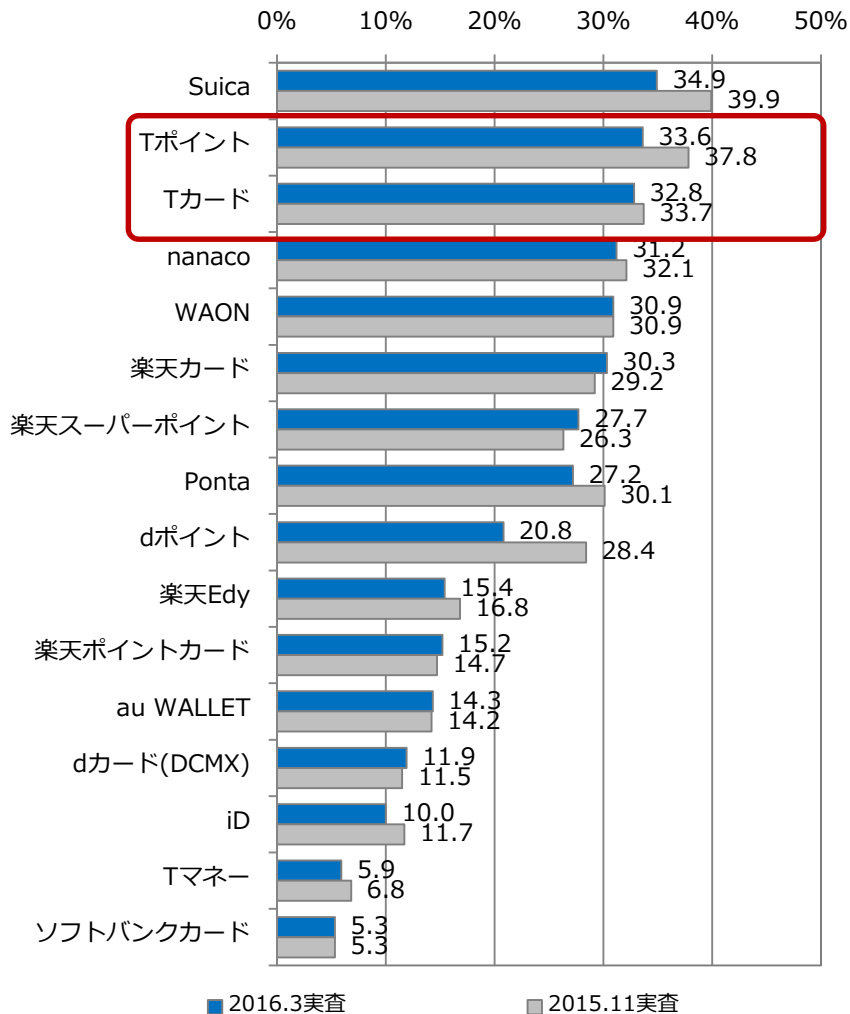
■ 「認知者」は「Tポイント」が全16ブランド中でトップ。
「興味あり」は「Tポイント」「Tカード」の順で高い。



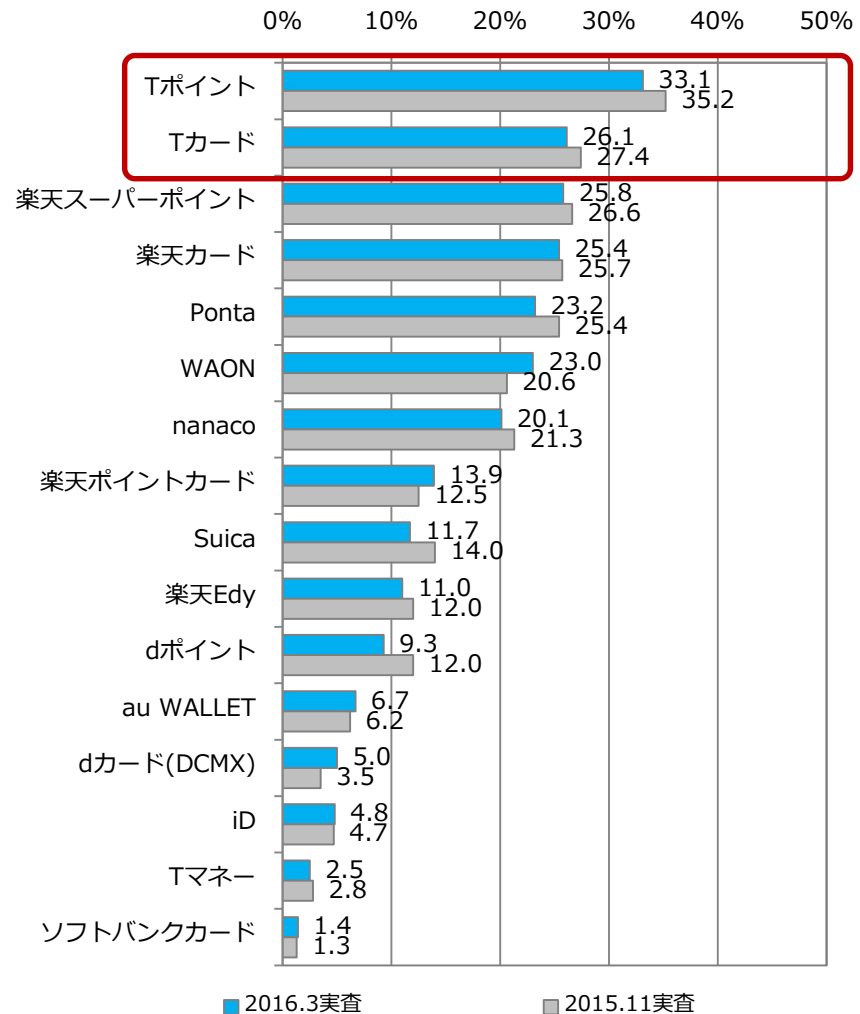
■対象16ブランド別:「信頼性がある」「訪店の理由になる」比率

■ 信頼性：今回、前回とも「Suica」が最も高い。「Tポイント」「Tカード」が第2位、第3位に入った。
 ■ 訪店理由：前回、今回とも「Tポイント」「Tカード」が第1位・第2位を占めた

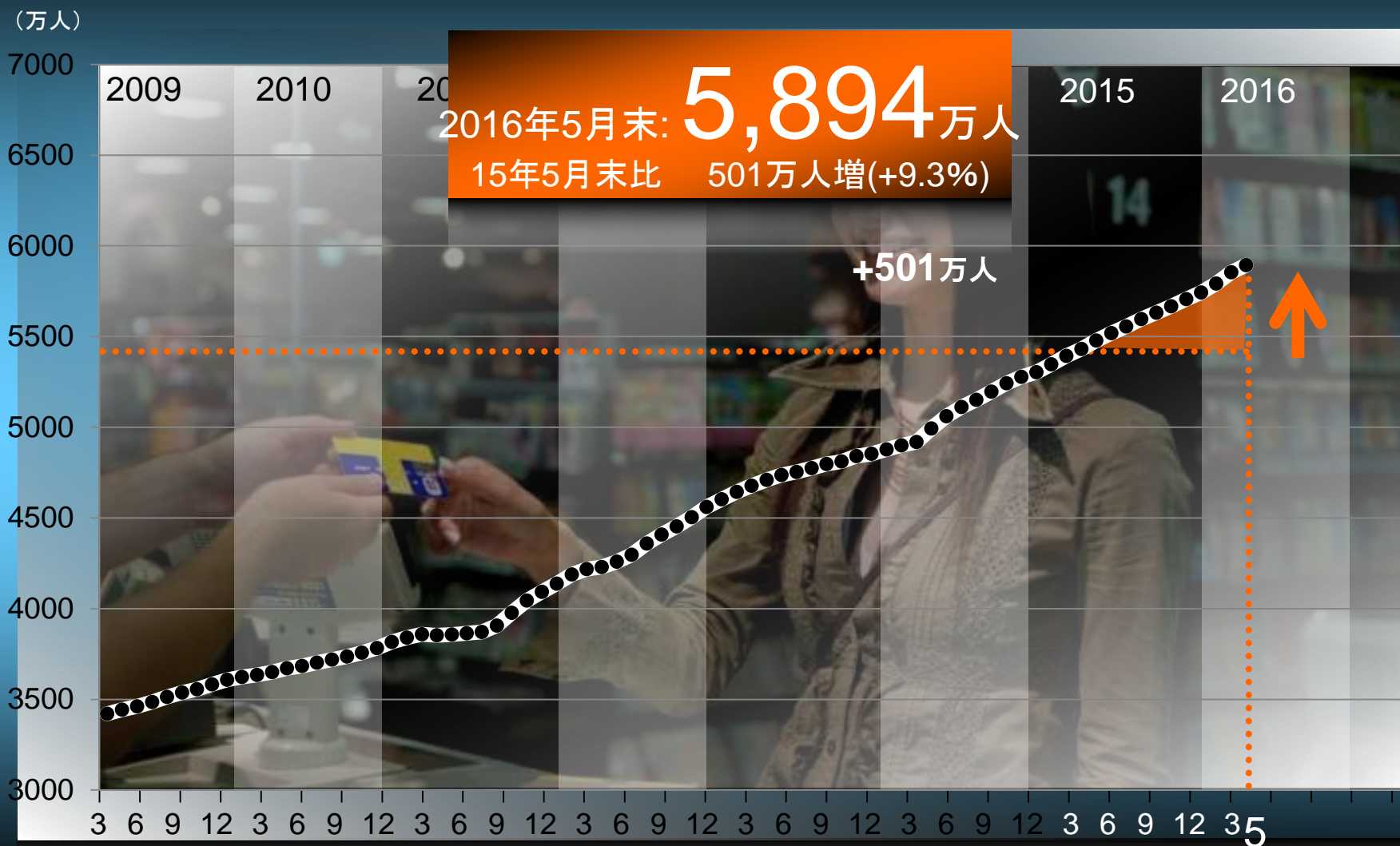
「信頼性がある」 (n=3,000)



「訪店の理由になる」 (n=3,000) ※「2016.3実査」での降順ソート



年間利用Tカード会員数(名寄せ)推移



T会員クラスタ (2016年5月末時点)

各年代ごとにT会員の比率が拡大

※年間利用Tカード会員(名寄せ)

日本の総人口の

46.3%

男性

2,832万人

日本の男性
人口の45.7%

女性

3,062万人

日本の女性
人口の46.8%

20代の人口の

76.1%

30代の人口の

67.9%

40代の人口の

69.4%

50代の人口の

59.2%

60代の人口の

40.9%

70代の人口の

26.7%

月間利用Tカード会員数(名寄せ)

T会員全体の

71.9%



週刊利用Tカード会員数(名寄せ)

T会員全体の

44.0%



都道府県別 T会員化率ランキング



※T会員数
2016年4月末時点の名寄せ後数値
(IP数値とは異なります)
※全国の人口
2015年国勢調査市区町村数値

Rank

都道府県名

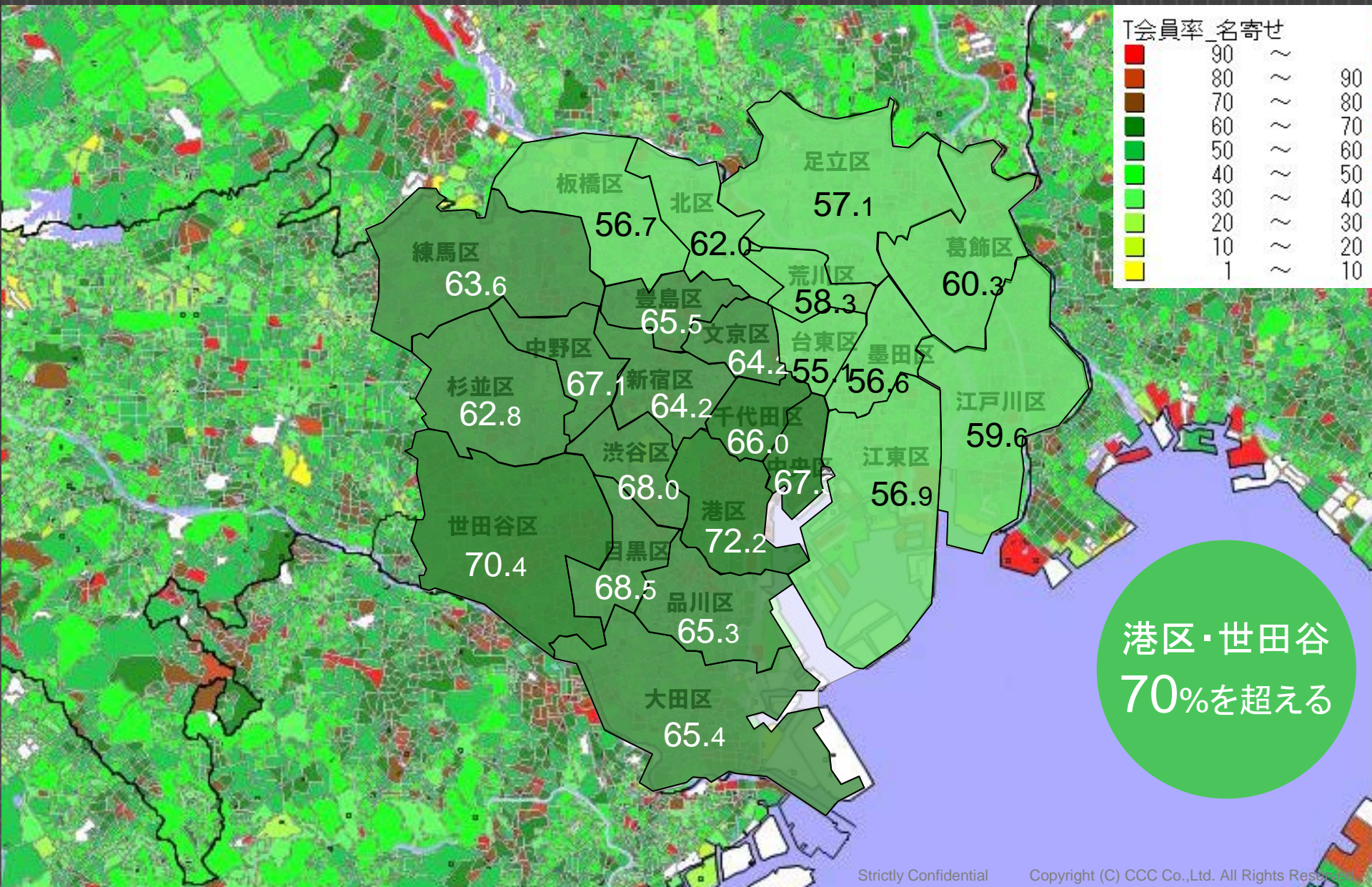
会員化率
(会員数/人口)

T会員数

全国の人口

1	沖縄県	64.4%	924,114	1,434,138
2	茨城県	64.0%	1,865,970	2,917,857
3	神奈川県	63.0%	5,753,164	9,127,323
4	東京都	62.1%	8,392,597	13,513,734
5	埼玉県	61.5%	4,468,286	7,261,271
6	鹿児島県	61.5%	1,013,867	1,648,752
7	千葉県	61.3%	3,817,824	6,224,027
8	山梨県	60.1%	501,883	835,165
9	静岡県	59.6%	2,206,975	3,701,181
10	栃木県	58.3%	1,162,346	1,992,912
11	滋賀県	57.9%	818,682	1,413,184
12	富山県	57.3%	611,288	1,066,883
13	京都府	55.2%	1,441,370	2,610,140
14	高知県	54.6%	397,845	728,461
15	愛媛県	54.5%	755,805	1,385,840
16	宮城県	54.1%	1,263,874	2,334,215
17	大阪府	54.0%	4,772,389	8,838,908
18	熊本県	53.2%	950,419	1,786,969
19	岡山県	53.1%	1,020,618	1,922,181
20	福島県	52.6%	1,036,123	1,968,959
21	佐賀県	52.0%	433,646	833,245
22	長崎県	51.5%	709,633	1,377,780
23	福岡県	51.4%	2,623,710	5,102,871
24	新潟県	50.7%	1,169,343	2,305,098
25	群馬県	50.1%	989,639	1,973,476

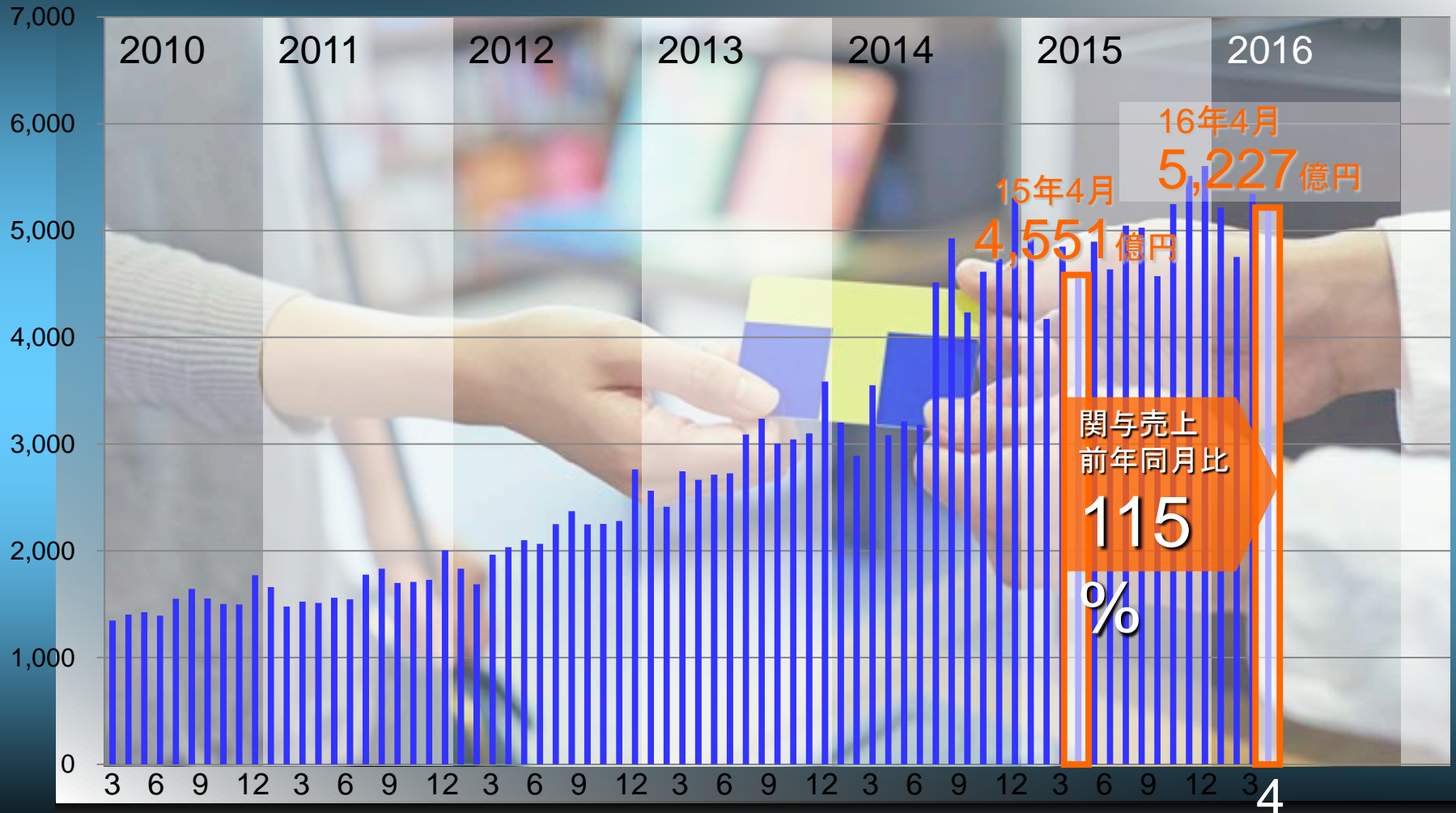
東京 23区別 T会員化率(16年1月末時点) ※名寄せ



ポイント関与売上 (2016年4月末時点)

NP

(億円)



関与売上
前年同月比

115

%

ポイントアライアンスの拡大

2016年4月末時点

貯まる 48社
 貯まる・使える 73社
 交換 27社

※ 148社 523,386店舗



※社数に自治体含む

A hand is shown holding a credit card. The card is yellow and blue. The text '350' is visible on the blue part of the card. The text 'PLUS' is also visible. The text '123456789' is visible. The text 'MR. TAN' is visible. The text '2015/05~' is overlaid on the card. The text '新規加盟企業様' is overlaid on the card.

新規加盟企業様

2015/05~

15年
4月20日~

エディオン

株式会社エディオン 様



売上高

6,912億円
(2015年3月期)

家電量販店
売上ランキング

売上高(億円)

1 ヤマダ電機	16,643
2 ビックカメラ	8,298
3 エディオン	6,912
4 ヨドバシカメラ	6,515
5 ケーズホールディングス	6,371

出典:各社IR情報

1,212
店舗



15年
11月17日～

マイナビ

株式会社マイナビ 様

その先を伝える
総合情報サイト

最新・最速な情報を届ける
ニュースポータル

マイナビ ニュース

ひとりひとりに
いい部屋を

快適なお部屋探しのための
賃貸住宅情報サイト

マイナビ 賃貸

働く女性の恋愛と
幸せな人生の
ガイド

働く女性の総合サイト

マイナビ ウーマン

“大学生活のことは
大学生に
聞こう”

失敗しない学生生活の
トリセツ

マイナビ 学生の窓口



ふたりらしい
結婚式を

結婚式の準備から披露宴まで
マイナビ エンゲージ

マイナビ エンゲージ

マイナビの
雑誌・書籍・ゲームソフト
を紹介

株式会社マイナビの
雑誌・書籍紹介サイト

マイナビ BOOKS

大学生の
声を集めた
オンラインストア

大学生のためのオンラインストア

マイナビ ストア
学生の窓口

売上高

739億円
(2014年9月期)

新卒就職サイト 掲載企業数ランキング

順位	企業名	掲載企業数
1	マイナビ	16,758社
2	日経就職ナビ	14,562社
3	リクナビ	13,745社

掲載企業数

16,758
社

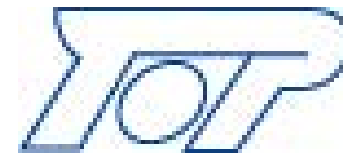
出典: 各社HPより



16年
春 予定

眼鏡市場、ALOOK、他

メガネトップ株式会社 様



売上高

661億円
(2015年3月期)

メガネ業界 国内店舗数ランキング

	店舗数
1 メガネトップ(眼鏡市場)	948店舗
2 三城HD(パリミキ)	818店舗
3 ジェイアイエヌ(JINS)	275店舗
4 愛眼	259店舗

店舗数
948
店舗

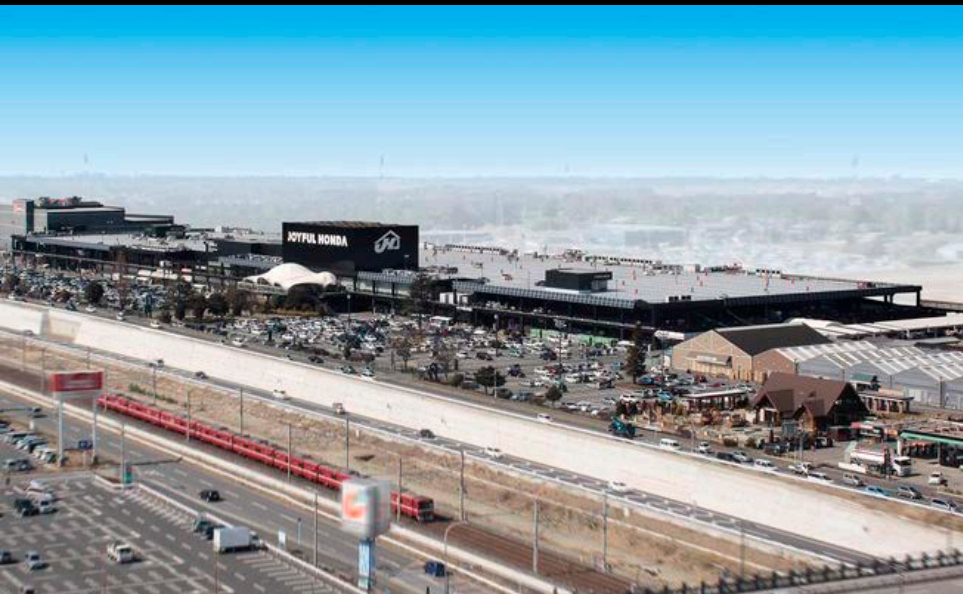
出典:各社HPより

【ホームセンター】

ジョイフル本田

株式会社ジョイフル本田 様

16年
春 予定



JOYFUL HONDA

売上高

1,623億円

(2015年6月期)

店舗数

東京都	1	店舗
千葉県	6	店舗
埼玉県	1	店舗
群馬県	2	店舗
栃木県	1	店舗
茨城県	4	店舗



15
店舗

16年
春 予定

LIXIL

株式会社LIXILグループ 様



LIXIL
Link to Good Living

売上高 1兆6,734億円

(2015年3月期LIXILグループ合算売上高)

住宅設備・建材業界
売上高ランキング

	売上高
1 LIXIL	1兆4,496億円
2 TOTO	5,445億円
3 パナソニックエコソリューションズ	3,665億円
4 YKK AP	3,459億円
5 三和ホールディングス	3,390億円

出典:各社HPより

LIXILリフォーム
ネットワーク
加盟店舗数

約 10,000
店舗



【電力】

東京電力

東京電力株式会社 様

16年
1月8日~



東京電力株式会社

売上高

6兆8,024億円

販売電力 需要実績ランキング

	販売電力量
1 東京電力	2,570億kWh
2 関西電力	1,345億kWh
3 中部電力	1,241億kWh
4 九州電力	813億kWh
5 東北電力	766億kWh



販売電力量
2,570
億kWh

出典：電気事業連合会、電力需要実績2014年度より

16年
春

メルセデス・ベンツ

メルセデス・ベンツ日本 株式会社



Mercedes-Benz

販売台数

6万4,000

(2015年)

外国車ディーラー
国内販売台数ランキング

	台数
1	メルセデス・ベンツ 64,000台
2	フォルクス・ワーゲン 50,300台
3	BMW 47,150台
4	アウディ 27,760台
5	MINI 21,640台

209

店舗

出典: 各社ホームページ情報

吉野家

株式会社吉野家 様

16年
2月15日~



部門別
売上高

953億円

牛丼チェーン 店舗数ランキング

	店舗数
1 すき家	1,983店舗
2 吉野家	1,184店舗
3 松屋	961店舗

出典: 各社HPより、2015年8月実績

1,184
店舗

※2015年8月



2016年03月28日(月)
【日経新聞 朝刊より】

2月15日~

吉野家
YOSHINOYA

953億円

1,184

店舗

※2015年8月

「Tポイント」使い新商品

吉野家、客層データ生かす

「Tポイント」使い新商品

吉野家、客層データ生かす

吉野家ホールディングス傘下の吉野家（東京・中央）はメニュー開発に共通ポイントの導入で得られた顧客データの活用を始める。試験販売する店舗や既存メニューでカルチャ・コンビニ

能になった。

まず、新商品の実験店の選定にTポイントのデータを活用する。特定の客層を狙った商品を試験販売する際に、同じ客層の来店が多い店をデータ

これまで複数店舗で実験してもそれぞれ主な客層が違ったため、販売結果をうまく配慮するようにする。

にはらつきが出て顧客の反応がつかみにくかったという。

メニューごとに好む客層の把握にも利用する。

メニューの入れ替え時に特定の年齢層などに偏らないように構成を配慮するようにする。

吉野家

株式会社吉野家 様



牛丼チェーン
店舗数ランキング

- 1 すき家
- 2 吉野家
- 3 松屋

出典

16年
春 予定

三越、伊勢丹、岩田屋、丸井今井

株式会社三越伊勢丹ホールディングス 様



三越伊勢丹ホールディングス

売上高 1兆2,721億円

(2015年3月期)

百貨店
売上高ランキング

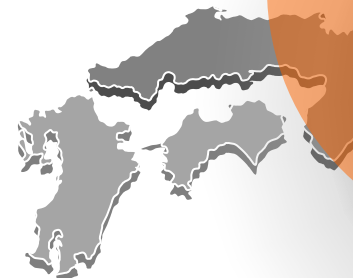
		売上高
1	三越伊勢丹ホールディングス	1兆2,721億円
2	J.フロント リテイリング	1兆1,495億円
3	高島屋	9,125億円
4	エイチ・ツー・オー リテイリング	8,448億円
5	そごう・西武	8,029億円

出典:各社IR情報

28

店舗

※2015年8月時点



16年
倍
下
走

2015年10月02日(金)
【日経新聞 151002より】

三越、伊勢丹、岩田屋、丸井 合併

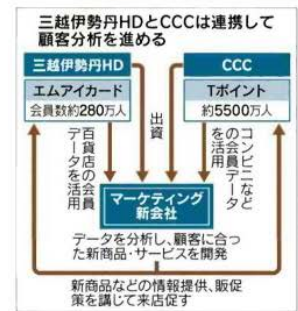
株式会社三越伊勢丹ホールディングス様

三越伊勢丹 CCC提携



百貨店 売上高ランキング

- 1 三越伊勢丹ホールディングス
- 2 J.フロントリテイリング
- 3 高島屋
- 4 エイチ・ツー・オー リテイリング
- 5 そごう・西武



新商品やサービス開発

が共同で設立するマーケティング
ティーン会社は年明け
にも立ち上がる見通し。

新たなサービスや商品の開発を進める。来店客の細分化が進むなか、若年
など顧客層の拡大を狙う。ポイントサービスでも提携し、大手百貨店に
て初めて三越伊勢丹HDの店にポイントを活用して使えようにする。

百貨店初、Tポイント導入

顧客分析で新会社

Tポイント		
■運営会社	Tポイント・ジャパン	
■会員数	5500万人	7100万人
■店舗数	43万店	10万店
■主な提携先	<ul style="list-style-type: none"> ファミリーマート ソフトバンク ENEOS ローソン NTTドコモ 昭和シェル石油 サークルKサンクス 出光興産 J・フロントリテイリング 	
★三越伊勢丹HD	(注) Tポイントの会員数は1年以内の利用者数	

百貨店が持つ豊富な顧客
データを分析し、消費者
の行動を詳細に把握す
る。三越伊勢丹HDが発
行する会員カード「Emu
アイカード」の加入者は
約280万人。年齢層が
高く、高価格帯の商品を
購入するケースが多い。
約5500万人の会員
を持つCCCの共通ポ
イント「Tポイント」は、
伊勢丹HDは集客力を高
める一方、CCCは会員
の買い物に使うことが多
く、会員層に違いがあ
る。三越伊勢丹HDにと
って来店を促したい若年層も
多い。

三越伊勢丹HDの店で
買い物時にTカードを提
示すると、Tポイントが

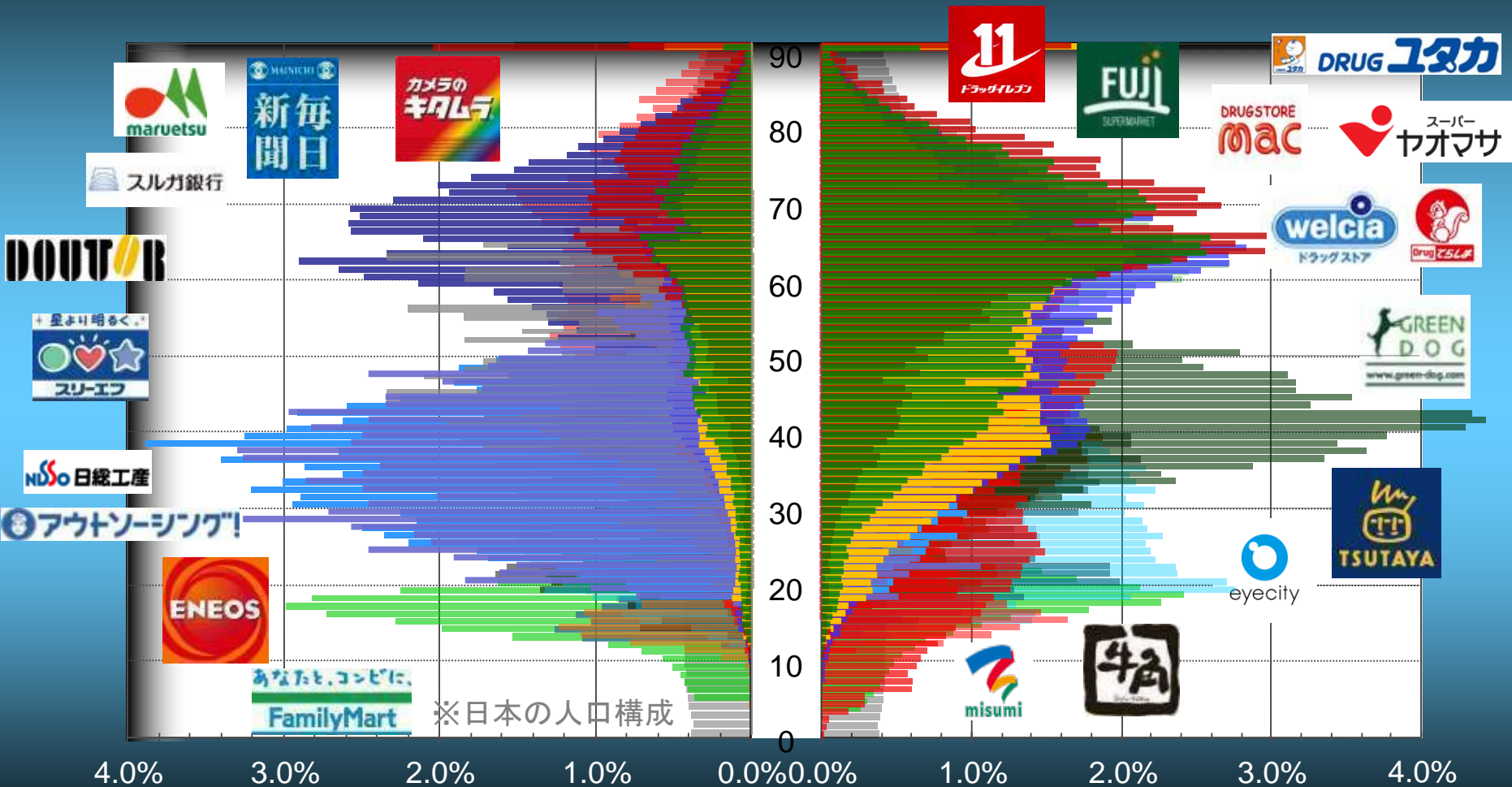
例えはT
い世代の会
品の色合い
どを分析し
HDは飲料
ライベ
B) 商品券
の参考とし
ト会員で
に伸びてい
に伸びてい
越伊勢丹
り扱ってし
ぞろぞろ
く。

兆2,721億円
(2015年3月期)

28
店舗

※2015年8月時点

若者のカードから老若男女のカードへ



※日本の人口構成

現時点の競合関係図

Tポイント



Ponta

楽天

楽天

2014年10

球球銀行



楽天モバイル

11月



12月



2015年1月

快速高速バス VIPライナー
VIP LINER

2月



3月

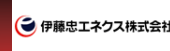


4月



スルガ銀行
SURUGA bank

5月



6月



7月



BOOKS & MAGAZINES 旭屋書店



8月



9月



Joshin

競合比較



Tポイント



Ponta



楽天



ドコモ



ワオン

会員
基盤

アクティブ・
ユニーク
カード会員数
(名寄せ後)



5,854万人

非公開

非公開

非公開

3,000万人

総発行
枚数
(名寄せ前)



18,700万枚

7,601万枚
(ローソンWEB会員などを含む)

非公開

非公開

約10,000万枚

ID数
(リアル+ネット)
(名寄せ前)



24,207万ID
(総発行枚数+TID数+Yahoo! ID数)

非公開

10,835万ID
(総発行ID数)

約5,400万ID
(契約者数)

非公開

提携
企業数



148社

83社

65社
(中小個店の企業数も含む)

2社

27社
(今後の提携社数)

店舗数



リアル: 109,947店舗
ネット: 413,439店舗

合計: 523,386店舗

合計: 約140,000店舗

リアル: 15,256店舗
ネット: 44,876店舗

合計: 57,225店舗

合計: 10,906店舗

不明

※ Tポイントは2016年4月末時点、Pontaは2016年4月末時点、楽天は2016年3月末時点、ドコモは2015年12月時点、イオンは2016年4月の情報

何故、No. 1企業が、
Tカードに参加してもらえたのか？

コストが下がります

共通ポイントのメリット

円



ドル



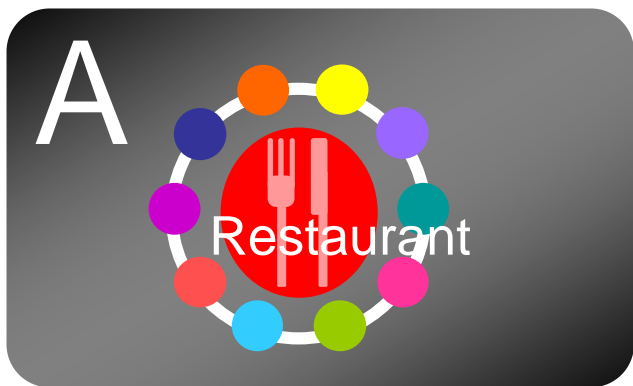
世界中で
使える
拠点



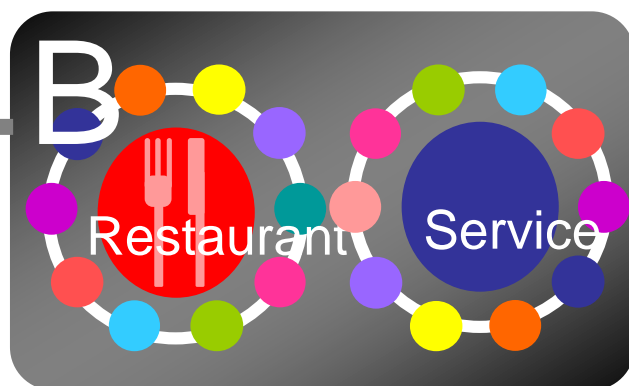
顧客からの声:ポイント利用



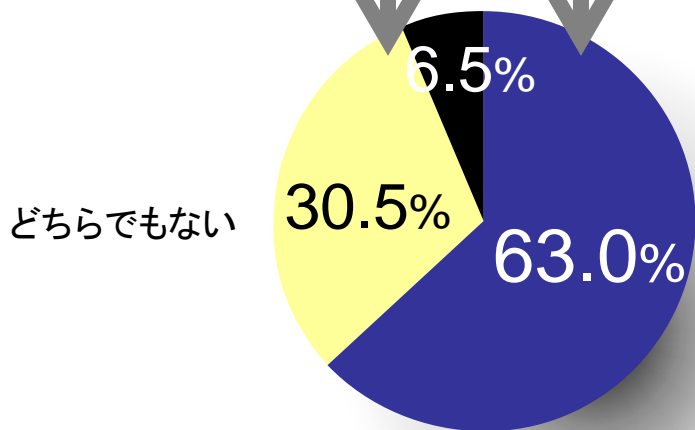
問. あなたはどちらを利用したいと思いますか？



A
ファミリーレストラン及びその系列店で
(含む 中華・洋食・和食ファミリーレストラン)
使えるポイントサービス



B
ファミリーレストラン及びその系列店
(含む 中華・洋食・和食ファミリーレストラン)
他、様々な業態の店で利用できるポイントサービス



カメラのキタムラ・スタジオマリオ

株式会社キタムラ 様



売上高 1,630億円

カメラ専門店チェーン 売上ランキング

		売上高(億円)	店舗数
1	カメラのキタムラ・スタジオマリオ	1,630	1,239
2	コイデカメラ	71	75
3	フジヤカメラ店	60	4

1,239
店舗

カメラのキタムラ及び
スタジオマリオの合計

ポイント付与レート変更

06年
12月~

NP

ポイント
付与レート

自社ポイント



Tポイント

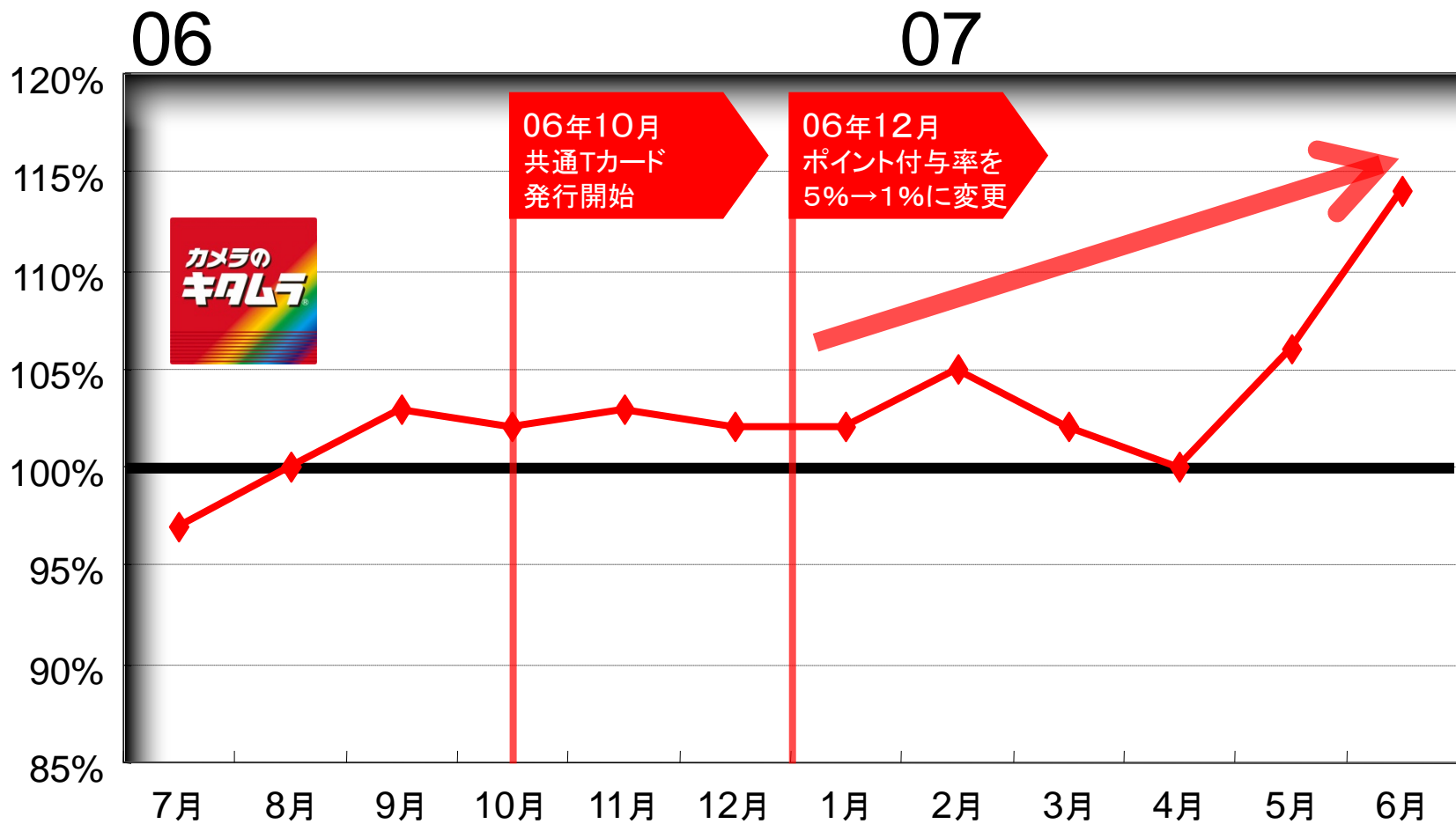


購入時

5%



1%





maruetsu ありがとう 68周年 マルエツ 創業記念祭 NP 10/13日

Tポイントが **680** ポイント × 10,000

全店計 **680万** ポイント 当たる!

キャンペーン期間中、Tカードを提示してご利用頂き、累計お買上げ金額 2,000円(税込)毎に1口として自動的に応募(自動エントリー)されます!

特別企画! 新規ご入会キャンペーン実施中!



1,000円 × 1,000本 100円 × 10,000本

抽選で 全店合計 **500万** ポイント 当たる!

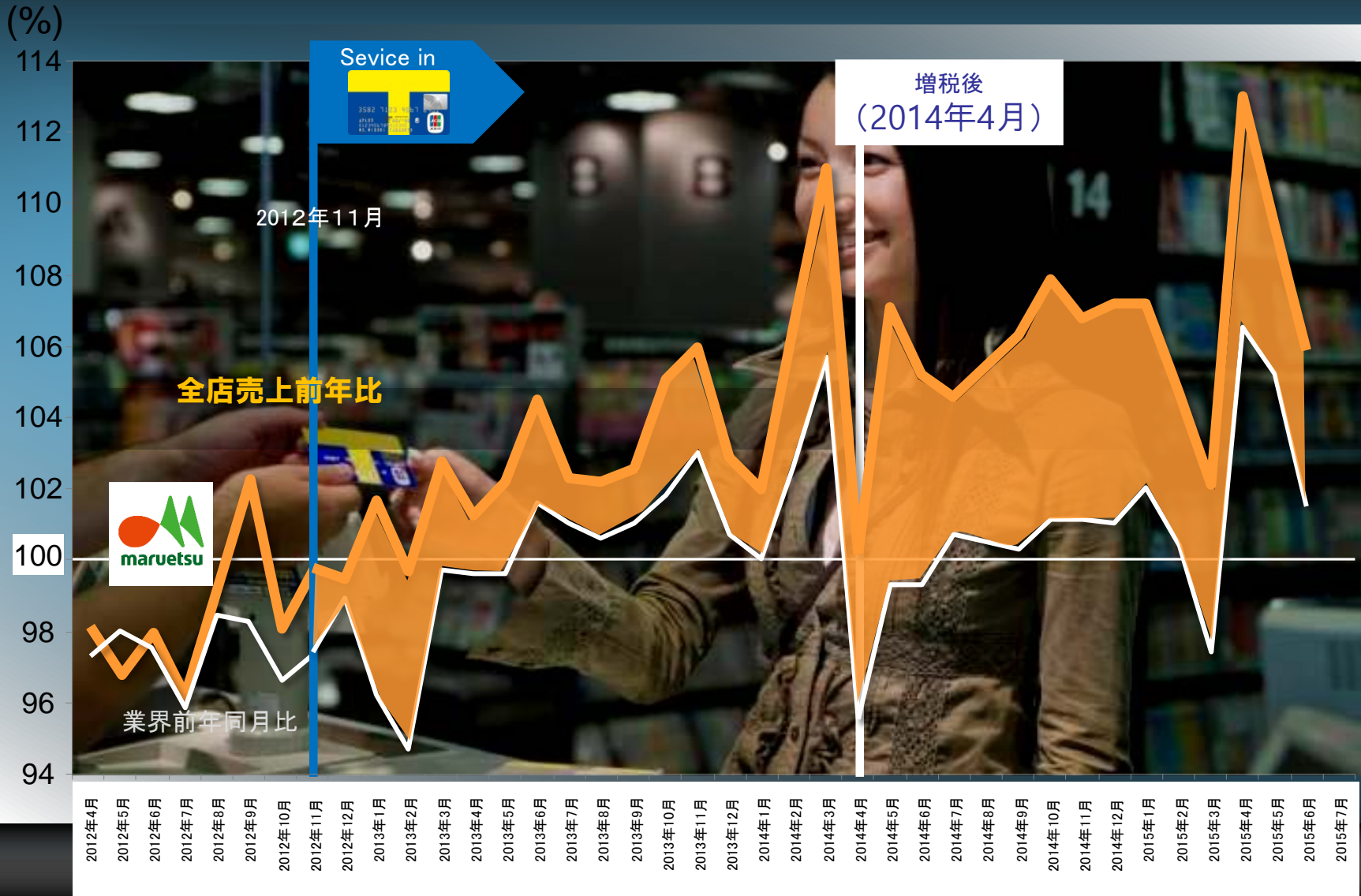
キャンペーン期間中、Tカードを提示してご利用頂き、累計お買上げ金額 2,000円(税抜)毎に1口として自動的に応募(自動エントリー)されます!

金賞 5,000 ポイント × 300本	銀賞 500 ポイント × 3,000本	銅賞 100 ポイント × 10,000本	1,000 ポイント × 1,000本
--	--	---	-------------------------------

の一品 サラサラ のとゴシ良い鳥原手延べそうめんを 風味豊かなつゆでどうぞ!



食品SMアライアンス様 マルエツ全店前年比 vs 業界平均対比



お客様が増えます

ガスト

株式会社すかいらーく 様



売上高 3,968億円

※グループ全体

ファミリーレストランチェーン
売上ランキング

	売上高(億円)	店舗数
1 すかいらーくグループ	3,968	4,178
2 デニーズジャパン	1,212	701
3 ロイヤルグループ	1,161	554
4 サイゼリヤ	828	761
5 ココス ジャパン	453	368

4,178
店舗

※ガスト 1,131店舗
07年売上高 1211億円

既存店売上伸び率(前年度比)

売上

NP



■ ガスト(すかいらーく)様



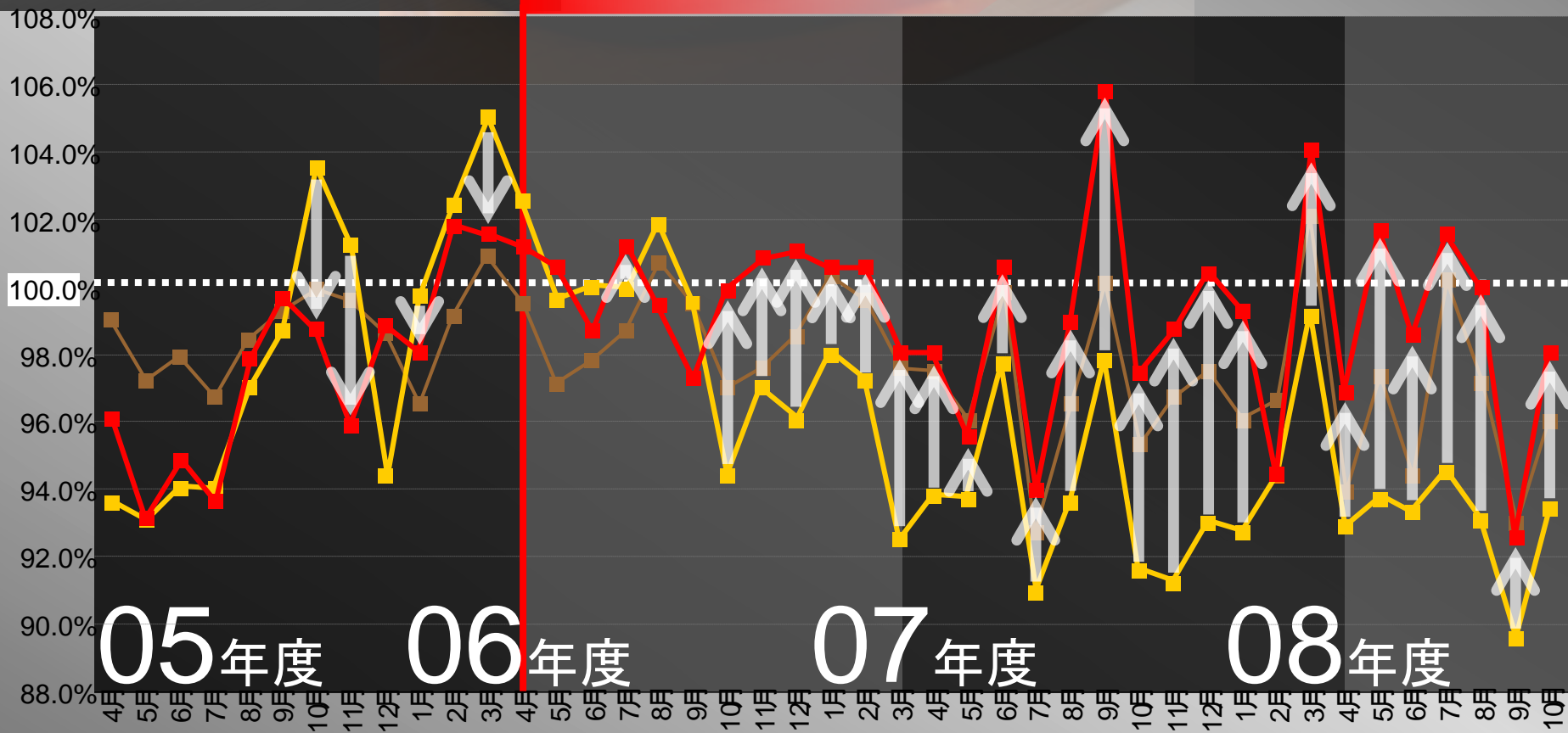
■ ロイヤル様

■ ファミレス全体



06年4月3日

すかいらーく様ご加盟



既存店客数伸び率(前年度比)

客数

NP



■ ガスト(すかいらーく)様



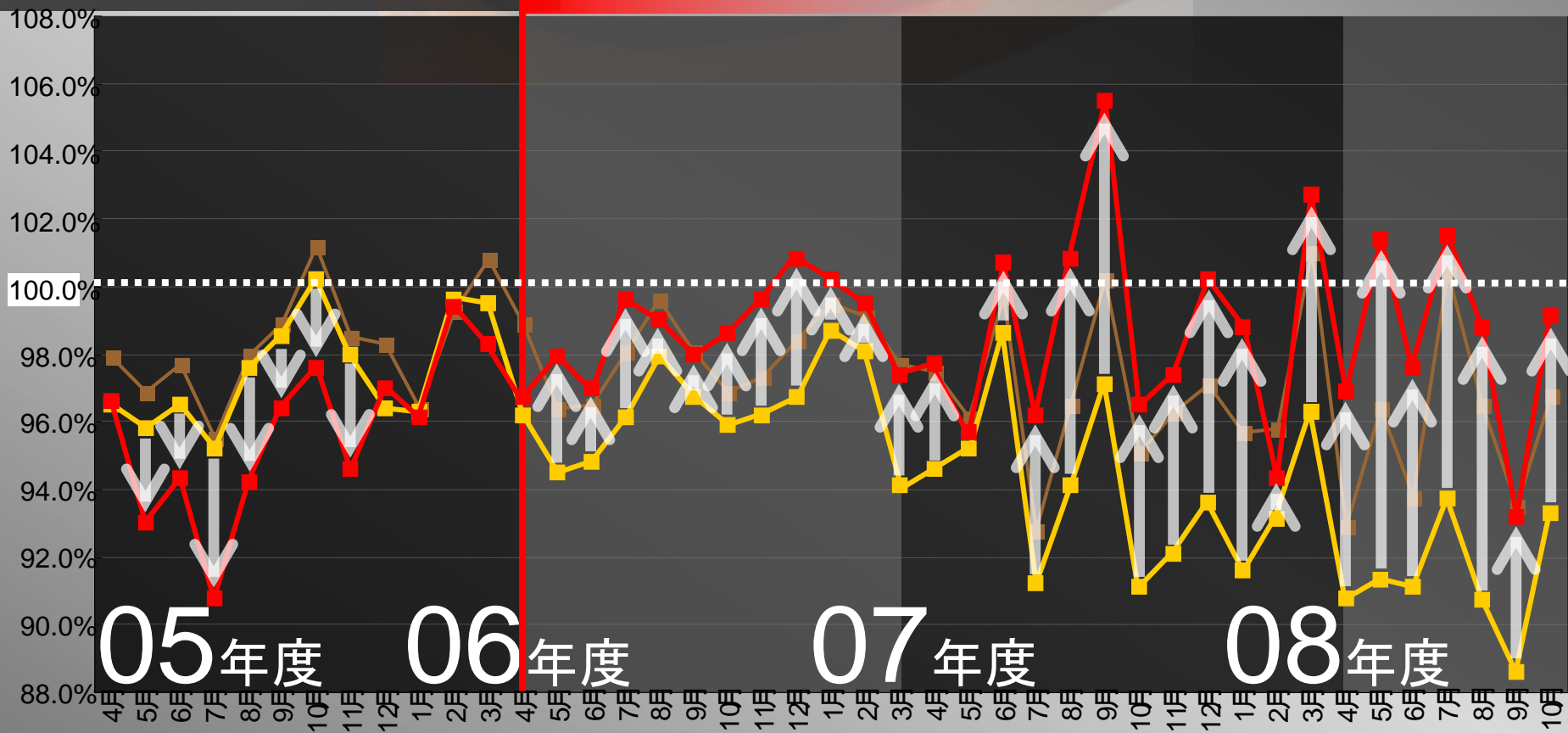
■ ロイヤル様

■ ファミレス全体



06年4月3日

すかいらーく様ご加盟



基本サービス

1 付与(貯まる)

3 Tカード発行

2 還元(使える)

4 データ分析



「貯まる。使える。」のTポイントサイクルを高回転されることで、お客様の顧客満足が最大となり、集客・売上増効果を生みます。

ポイントUP!



shop



使える!

貯まる!



還元

購入

付与

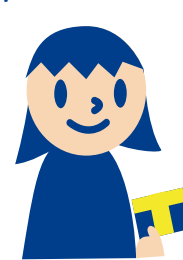


貯まったポイントを購入時に使える。

購入するたびにどんどん貯まる。

また行こうよ

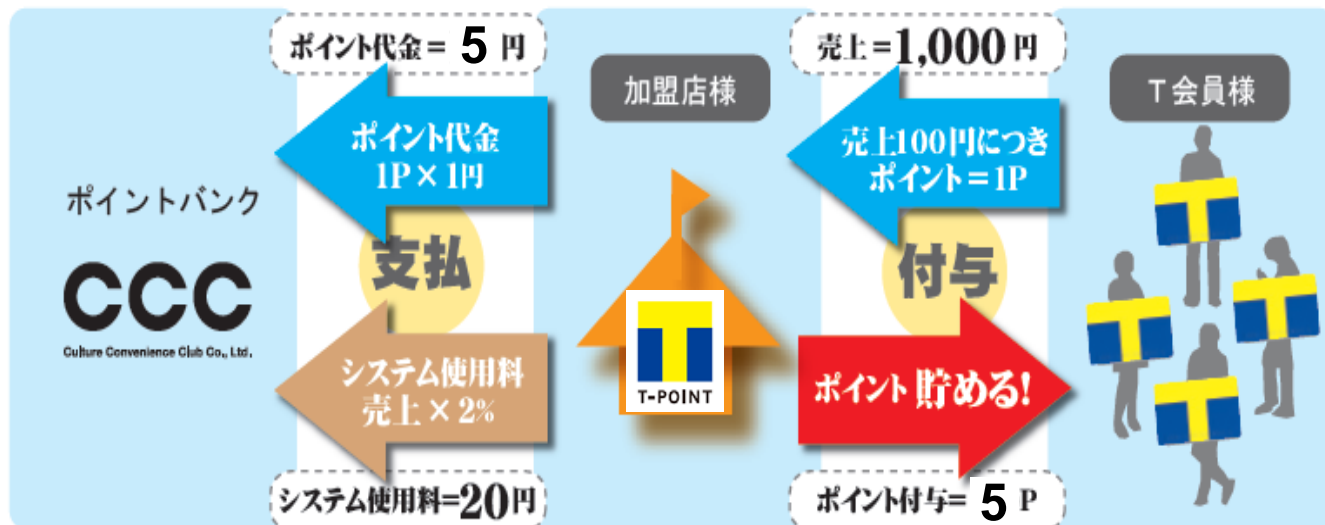
OK!



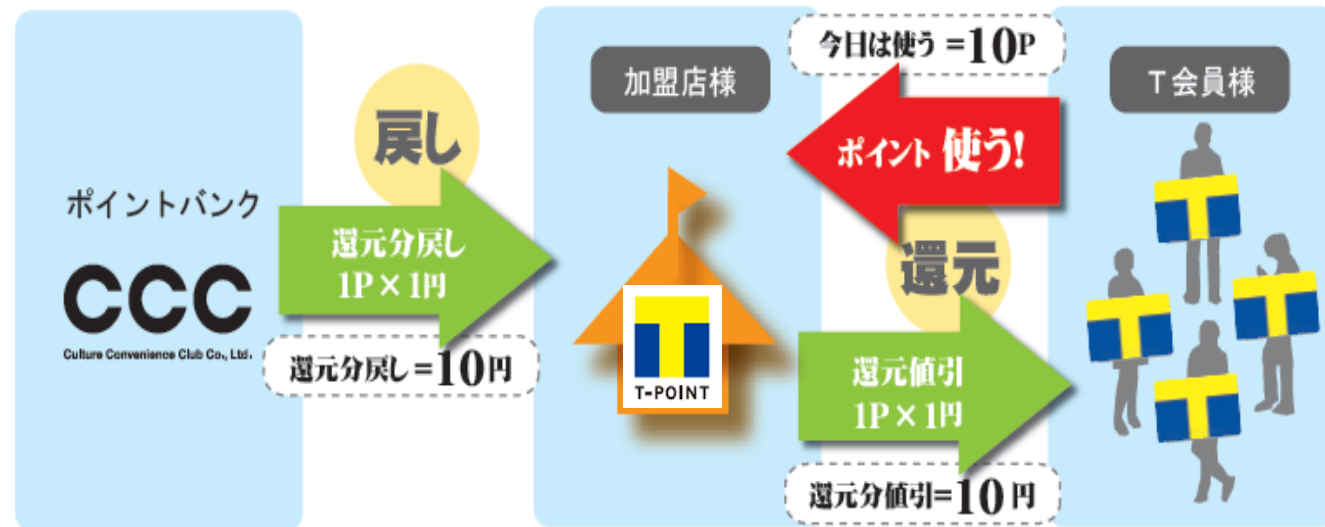
Tポイント貯める(付与)、使う(還元)の流れ



付与 のフロー



還元 のフロー



スタートキット(サービスイン時)について



*サービスイン時に必要なTポイント専用端末とマニュアルと一緒に下記のツールをお届けします。

▼のぼり
(ポールなし)

1枚

▼ミニのぼり

2本

▼スタートキットを
無償提供します。

▼卓上POP

1個

▼シール大・小

Tポイント貯まる・使える

各1枚

▼ポスター(B3)

1枚

▼Tカード

50枚

*追加分は有償販売しています。

T-POINT Tポイントのロゴを使った販促が可能です。

たとえば、タウン誌の人気店、
評判のお店でTポイントが貯まる。



たとえば、ちらし、ポスター
パンフレットで告知をします。



- タウン誌などへ出稿の際に、Tポイント告知を行う事で他店と差別化が図れます。
- 自店作成のちらしやパンフレットなどにも、Tポイントロゴをご使用頂けます。

*事前に広告・販促媒体、内容のレギュレーションチェックをさせていただきます。

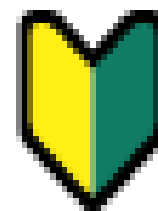
1) ランク別アイコン表示機能



ランクA
王冠マー
ク



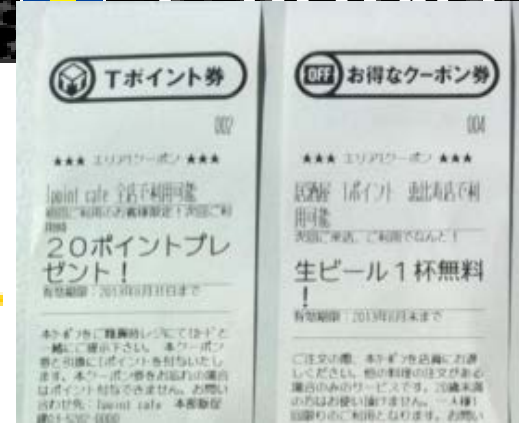
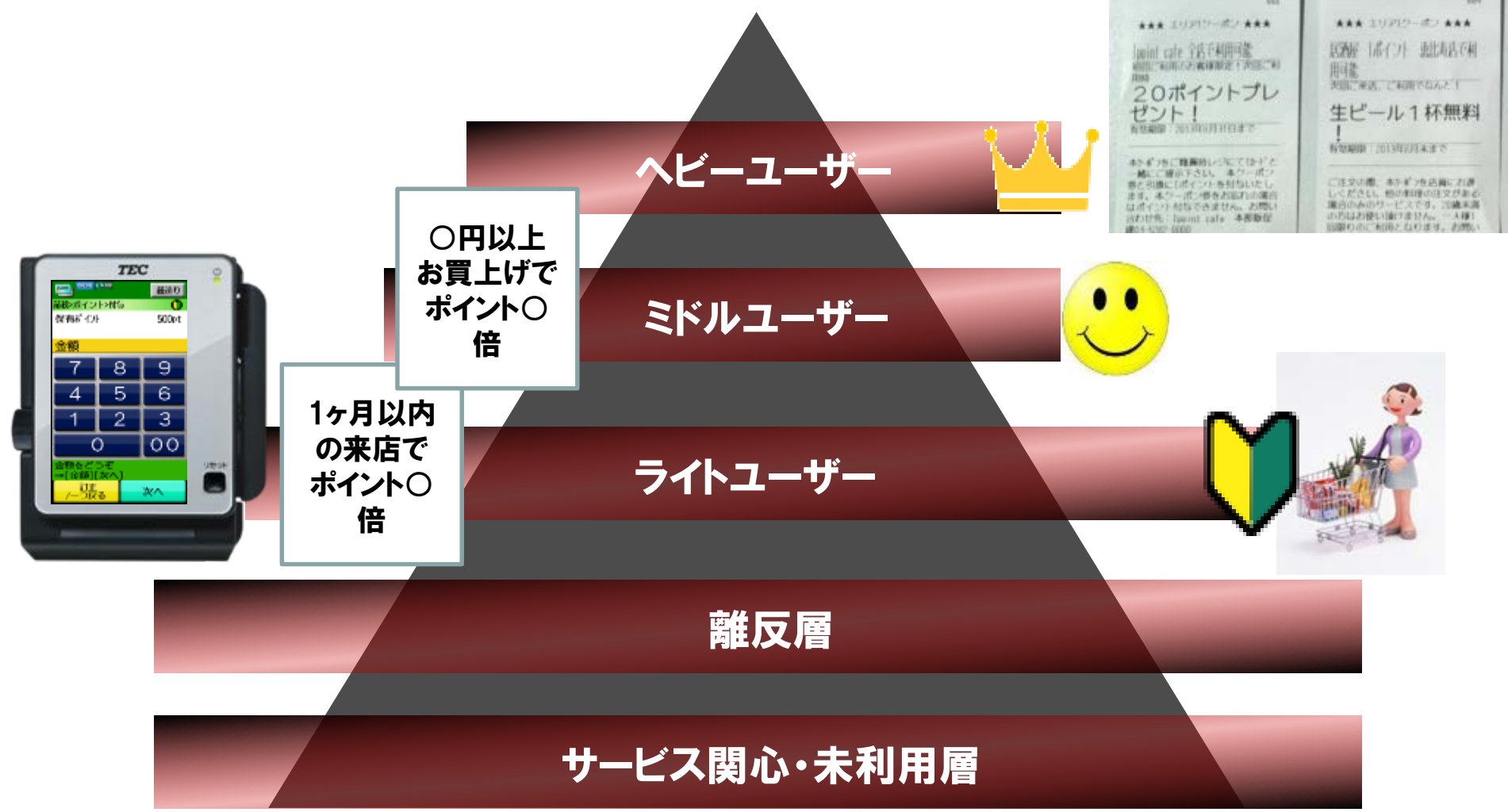
ランクB
ニコちゃん
マーク



ランクC
若葉マー
ク

設定に基づき3ランク、3種のアイコンが画面に表記されます。

CRM機能を活用して、お店のファン作り



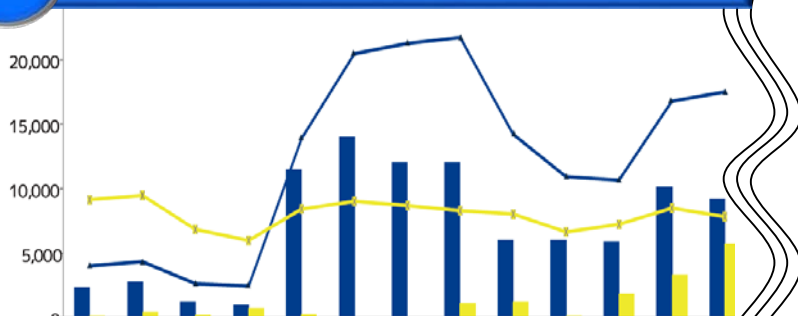
お客様ランクに応じたクーポンでランク上げ。



みんなのポイント T-POINT

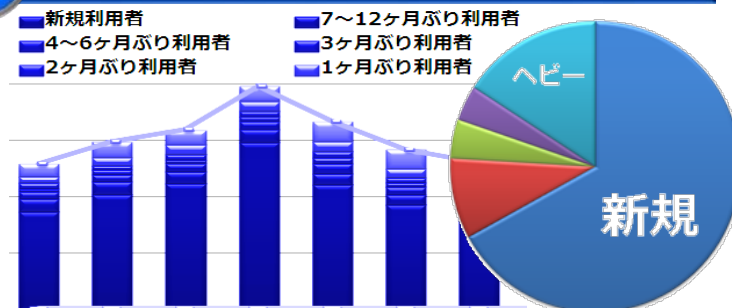
運営支援宣言！分析データをご提供します！

A Tポイント利用傾向



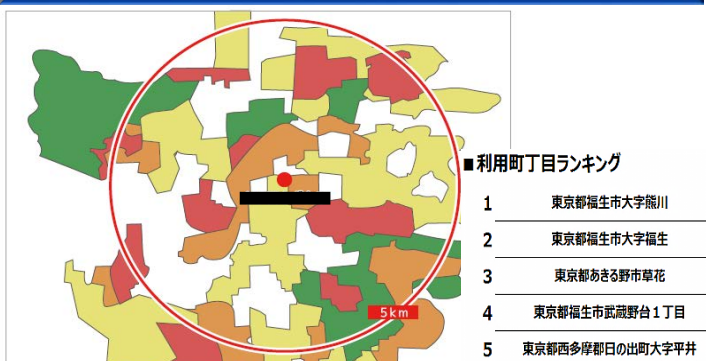
月推移と前年比を追いかけられる！

B T会員動向分析



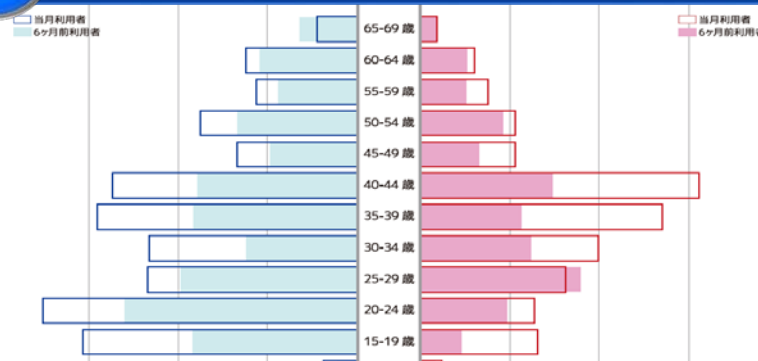
リピート状況が分かりやすい！

C 5km円商圈分析



来店エリアが分かりやすい！

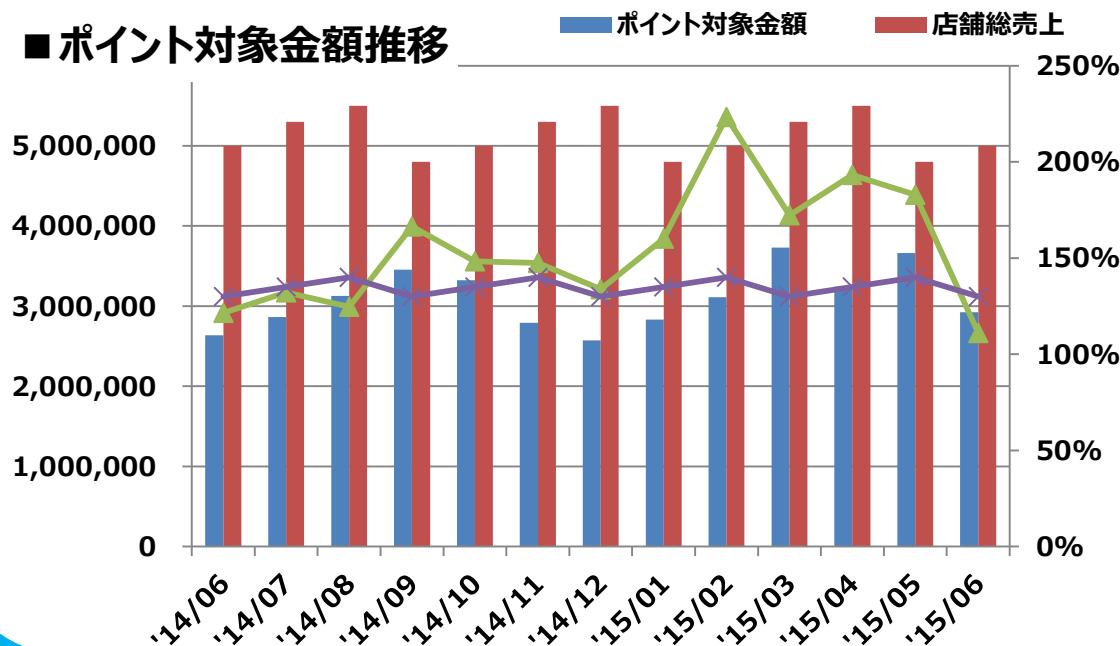
D 性年代ヒストグラム



ターゲット層の可視化ができる！

売上金額／客数／客単価／来店頻度の4項目において
月推移・前年比・店舗総実績との比較ができます！

■ポイント対象金額推移



店舗実績入力FMT付き！

		'14/06
Tポイント 実績	ポイント対象金額	2,634,477
	前年比	122%
	付与件数	1,533
	前年比	119%
	客単価	1,719
	前年比	102%
	業種平均	1,188
	チェーン平均	1,719
	来店頻度	1.18
	前年比	105%
店舗実績を 入力して ください。	業種平均	1.81
	チェーン平均	1.18
	店舗総売上	
	前年比	
	総客数	
前年比		
客単価		
前年比		

お店の総売上や総客数を入力することでT
会員のお店への貢献度が分かります！

チェーン展開のお店は他店比較もできます。



**Tカードは来店頻度を基準に顧客ランク設定ができます！
デシル分析で売上構成を把握できます！**

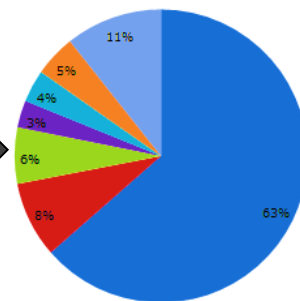
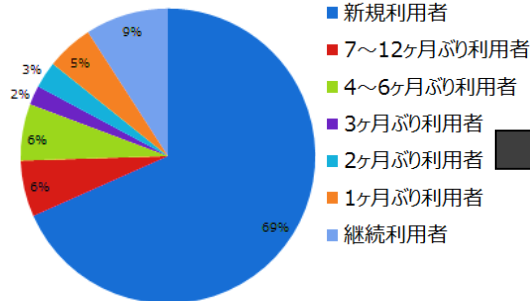
年月を指定して比較可能！

'15/05

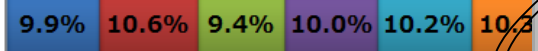
■ ユニーク利用者数構成比

自店 (比較月)

自店 (当月)



ユニーク利用者数構成比



付与件数
構成比



ポイント対象
金額構成比



0.0% 10.0% 20.0% 30.0% 40.0% 50.0%

デシル分析でターゲットを見据えられる



みんなのポイント T-POINT

課題分析を行うときに活用できます。

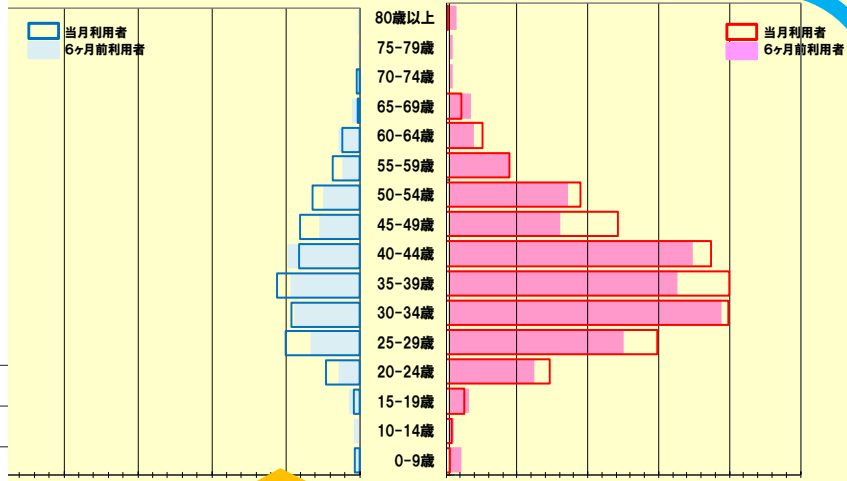
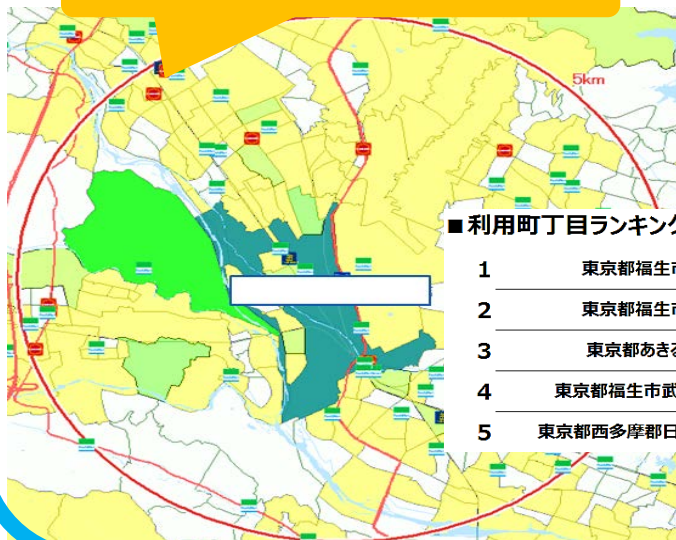
新規顧客の呼び込みか、優良顧客の繋ぎ止めか
どちらが課題になっているかが可視化されます。

またキャンペーン利用者数や曜日別客数が分かる
ので、施策効果の分析もできます。



なかなか自社では作り難いマッピングやヒストグラムデータでも
店舗ごとに作成してご提供致します！

来店エリアが一目で分かる！



性別・年代ごとのアプローチができる！

例えばチラシの配布エリアを決めたり、
新商品やキャンペーンのターゲット設定
に役立ちます。

また6ヶ月前と比較できるため推移を把握できます！



「■■してくれたら、ポイント◇倍！」など
インセンティブの条件を決めるときに活用されています。

閑散曜日・月が
把握できたら

毎週何曜日ポイント5倍！
何月はポイント10倍！など

優良顧客を
伸ばしたいなら

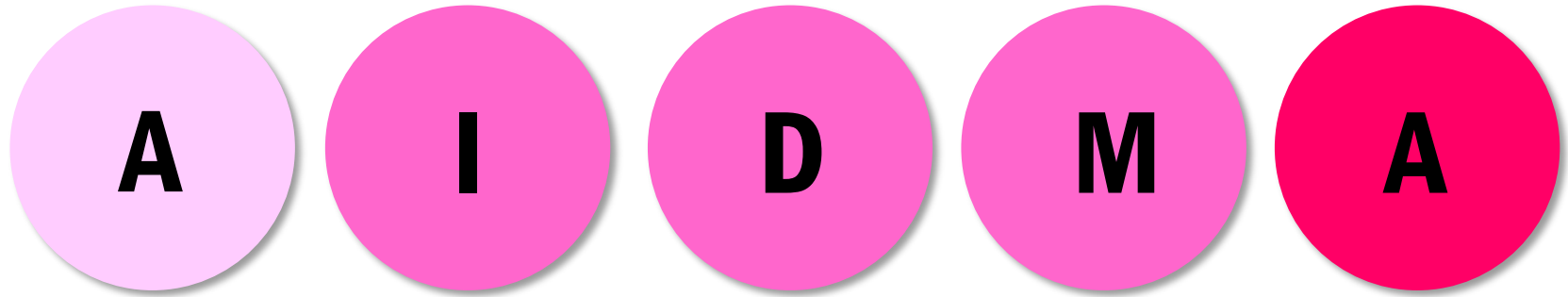
5回目来店で500ポイントプレゼント
3000円以上利用でポイント2倍！など

新規シェアを
伸ばしたいなら

初回来店者限定・次回ポイント10倍！
友達紹介で1000ポイントプレゼントなど

購買によるTポイントの価値

「消費行動」の仮説であるAIDMAの法則とは



Attention (注意)	Interest (興味、関心)	Desire (欲求)	Memory (記憶)	Action (行動)
Tポイントが貯まるお店	日本人が経営？ 馴染みのロゴで 安心感	どうせ買うなら ポイントが貯まる お得なお店 ⇒ついでに プラス購入	T会員5,000万人 が既にT-Pointと 言う認識を持つ ている。 【記憶しやすい】	購買
告知 └ 媒体 └ 店頭	媒体 店頭	インセンティブ 200円or100円に 1P +α(お店特典)		



イニシャルコスト	料金
加盟金（販促キット、端末1台）	\$550

マンスリーコスト	料金
Tポイント端末使用料	\$150
システム使用料	関与売上の2%
ポイント代金	関与売上の0.5%(1%) \$2で1ポイント(\$1で1ポイント)
追加端末コスト/台	\$50



No.1 CARD No.1 DBMK No.1 POINT

私達はDBを活用して、企業の最適化を実現する!!



The world's leading "DB marketing company"

世界を代表する「DBマーケティング企業」



One of the world's leading "DB marketing company"

世界を代表する「DBマーケティング企業」



One of the world's leading "DB marketing company"

世界を代表する「DBマーケティング企業」



クリーニング店

本日



T-POINT

50倍!!



Tポイント50倍のサービスインキャンペーンの実施

- ・Tポイント開始9日間にTポイント50倍キャンペーン
→Tポイントの認知UPと定着を図る
- ・キャンペーン期間の売上前年比は228%
- ・客単価前年比154.7%
→お客様はコートやふとんなど高単価な商品を出すとお得!
→お店は値引きではない方法で集客できて売上UP!

売上前年比

228%

客単価前年比

155%



クリーニング店



期間中、全ての方にTポイント10倍

- ・低関与のため、効果が目に見えて現れず、店舗様もTポイントの効果に懐疑的であった。
- ・認知率のUPと、インパクトある効果を可視化するため、1週間限定でポイント10倍キャンペーンを実施。

客数 **4倍**

単価 + **270円**



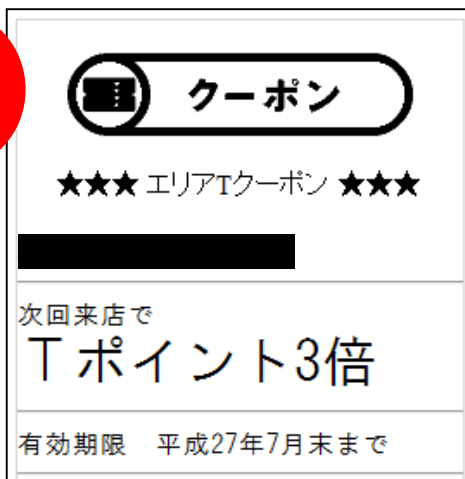
温泉宿

A社の場合



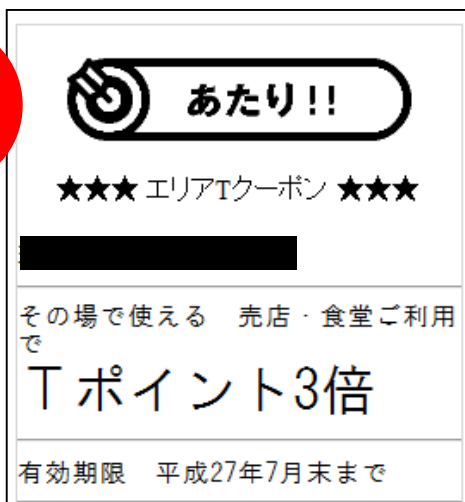
温泉宿 A社(クーポン内容)

1



来店頻度・継続利用者UP施策

2



客単価UP施策

<発券期間>

- ① 6月1日 ~ 6月31日
- ② 7月1日 ~ 7月31日

<累計実績>

425枚発券 / 71枚バック
 HIT率：16.7%

<クーポン利用時 売上金額>

145,716円
 客単価 2,052円



CRM結果(来店頻度の変化)

■⑧利用ユニークT会員数

単位：人

	'14/07	'14/08	'14/09	'14/10	'14/11	'14/12	'15/01	'15/02	'15/03	'15/04	'15/05	'15/06	'15/07
新規利用者	0	0	179	212	180	208	232	211	160	221	367	243	253
7～12ヶ月ぶり利用者	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3	8	5
4～6ヶ月ぶり利用者	0	0	0	0	0	0	0	6	9	13	22	10	19
3ヶ月ぶり利用者	0	0	0	0	0	0	3	7	6	7	8	8	10
2ヶ月ぶり利用者	0	0	0	0	0	8	9	4	14	15	16	12	17
1ヶ月ぶり利用者	0	0	0	0	14	11	16	25	19	23	30	23	46
継続利用者	0	0	0	28	44	56	53	50	57	53	75	74	95
ユニークT会員数 合計	0	0	179	240	238	283	313	303	265	332	521	378	445
前年比	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
業種平均比	0%	0%	254%	334%	324%	388%	442%	406%	305%	433%	612%	476%	531%
チェーン平均比													

クーポン

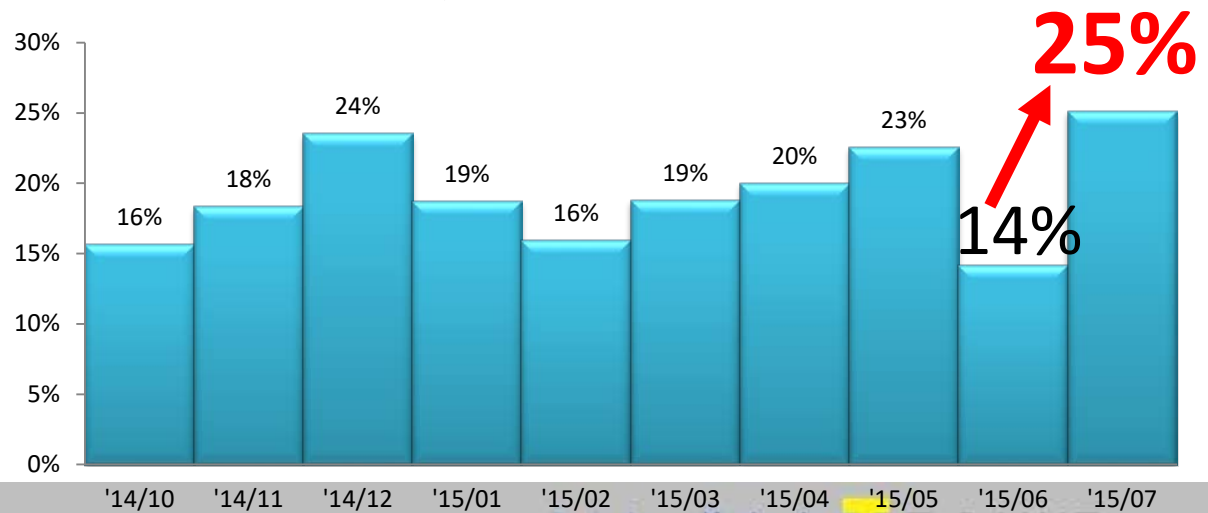
★★★★ エリアTクーポン ★★★★★

珠玉の湯 薬師堂温泉

次回来店で
Tポイント3倍

来店頻度 (前2ヶ月vs実施2ヶ月)
101.5%
翌月来店率+11%

前月からの再来店率





CRM結果(客単価の変化)

⑪客単価 推移

単位: 円

	'14/07	'14/08	'14/09	'14/10	'14/11	'14/12	'15/01	'15/02	'15/03	'15/04	'15/05	'15/06	'15/07
実績	0	0	2,681	3,096	1,651	3,229	3,099	2,007	2,351	2,114	2,609	1,785	3,256
前年比	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
業種平均比	0%	0%	19%	23%	12%	23%	22%	18%	18%	18%	20%	17%	26%
チェーン平均比													



★★★★ エリアクーポン ★★★★★

その場で使える 売店・食堂ご利用で

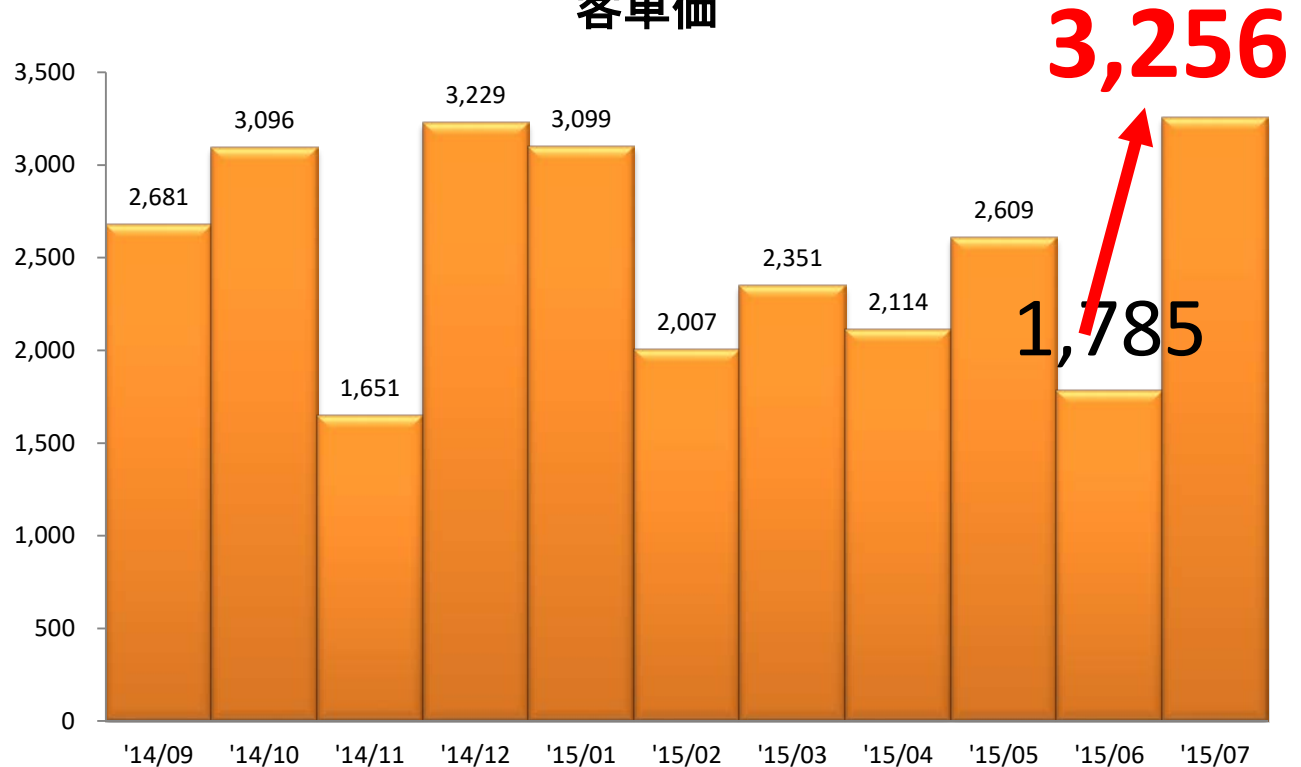
Tポイント3倍

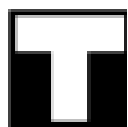
有効期限 平成27年7月末まで

客単価

¥1,471
UP

客単価





■告知

チラシ・店頭告知およびアナウンス、看板で認知を高めた
ボーナスポイントを実施して、顧客満足度の向上

■御客様の反応

高単価である家具商品へのポイント付与は、大変喜ばれる。

■実感されているTポイントの効果

来店客数の増加が実感としてある

カード提示率も50%近くあり、

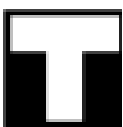
御客様の来店動機の一つとして貢献していると考えられる。

<実績>

来店客数
前月比

13%UP

2012年1月度実績

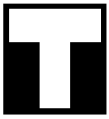


来店200ポイント+仲介手数料ポイント10倍キャンペーン実施
⇒通常時と比べ、来店客数125% 成約率120%へUP

(その他の声)

- ①不景気のなか、売上の確保に繋がっている。
- ②代理店による告知強化のお陰でTポイントが貯まるんですか？というお客様の問い合わせが増加
- ③仲介手数料無料などの値引販促の置換えができ、コストダウンに繋がっている
- ④商談時にTポイントが貯まるということが社員の営業トークとして非常に有効





DMサービス レンタル振袖店

T-DM
T-DM タウン

T会員の皆様へ
詳細 会員の皆様におかれましては、日々ご提供のことでお喜び申し上げます。
詳細はTポイント連携先をご利用いただき、厚く御礼申し上げます。
この度はTDMより生活提案としてお役に立つ情報をお届けいたします。なお、TDMのお問い合わせ・申込についてはTカードをご用意の上、お手数ですが下記「Tカードサポートセンター」まで、ご連絡いただけますようお願い申し上げます。

全国の案内：
〒100-0001 東京都千代田区千代田1-1-1
〒100-0001 東京都千代田区千代田1-1-1

発行人 カルチュア・コンビニエンス・クラブ株式会社 <http://www.t-point.jp>
お問い合わせ先 Tカードサポートセンター <http://qs.tpoint.jp/faq/show/17647/>

2017 成人式レンタル振袖 展示予約会
3月16日(水) ~ 23日(水)
3月22日(水) 定休日 AM9:30 ~ PM6:00

レンタル振袖 30,000円
前撮りお仕立て 180,000円

★展示会特典★
前撮りロケフォトプラン
6つ記念写真プレゼント

T-POINT
貯まる!使える!

Rental Costume & Gift
総合プライドアップのうね
加西市
TEL
E-mail
Blog: <http://ameblo.jp/sogokan/>

私らしさを大切に
リアルに選ぶ振袖スタイル!
新作続々入荷中

NEW 振袖レンタル + 着付け + プロのロケ撮影 + ヘアセット + 写真データ 45000円

前撮りロケフォト

神社またはフラワーセンターで50カット以上の写真データをプリントし、お手持ちのアルバムに入れていただくので、LINEやメールで家族や友達に送ったり、いろいろ楽しめます♡

高単価業種は付与されるポイントが多いので、
Tポイントは大変喜ばれている。
T-DMを活用した販促で集客と売上を上げている。
宝飾、ジュエリーなどの店舗でも好評です。



居酒屋 D社の場合

導入前の要望

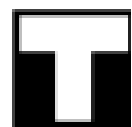
月間168万グルメサイトに販促費を支払い、
年間100万自社値引き券を実施しているが、
Tポイントに一本化することで販促費の削減を図りたい。

導入後の声

自店だけの値引きよりも、貯めると他の店でも使える
Tポイントの需要は大きかった。

また幹事様個人にTポイントが貯まるので宴会需要が増えた、
ランチ営業でTポイント還元目的のお客様などを獲得できたこと
で
販促費削減でなく、売上にも貢献しています。





値引き→倍付け販促へ切替

宴会をご予約の限定!!『食べログ見たよ』の合言葉でT-POINT 2倍♪♪

- 【利用条件】 前日までのご予約。
- 【提示条件】 お会計時。
- 【備考】 宴会コースを前日までにご予約頂いた方限定です。こっそりT-POINT貯めれます。

【有効期限】 '15/05/31

お仲間だけで **ランチ宴会** いかがですか?

ランチ飲み放題(60分)
税込 648円
600円

お昼のプチ宴会
飲み放題と千尋御膳ご注文で
食べ放題&飲み放題
お一人様 **2,041円!!!**

千尋御膳
「彩り鮮九膳」季節の二品、季節のごはん、汁物、香の物
デザート コーヒー付
1,290円 (税込 1,392円)
お一人様 **食べ放題**

18時までのご宴会、又は21時からのご宴会の方
T-POINT 2倍

得 (P-POINT-0200001)
グループ内でアルコール飲み放題とソフトドリンク飲み放題が併用可能!!

16時までのご宴会、又は21時からのご宴会の方
飲み放題が3時間に!!

+ さらに **T-POINT 2倍!!**

これでどや!!
お刺身人気盛
お一人様 **+500円** (税込 540円)
これでもか!!
お刺身鮮魚盛に
変更出来ます

料理 **6品**
お一人様 **2,900円**
(税込 3,132円)

1番人気!! **これでどや!!人気盛 千尋ちゃんご鍋** コース

**年間
販促費
-128万円**