

「ポイントカード」で売上増

通常5%還元で、1万円のお買い上げで500円の金券となる。
しかし500円単位で切り捨てになるため（750円ならスタンプ一つ）、実質は3%以下の還元率である場合が多い。



最近ではデジタル方式も普及していますが、費用をかけない紙のポイントカードで、十分に利用できます。リピーターとして来店頻度を高めてもらうことが目的です。

サイズは財布に入るサイズにします。ただし、さまざまなカード類がひしめくお客様の財布のなかにうまく残していただくための工夫が必要です。

●ポイントカード使用時のポイント

1. お客様に敷居の低い景品を用意する。
2. ポイントをためる楽しさを提供する。
3. 回収時に顧客情報を収集する。
4. データベースに入力、ポイントカードの使用枚数から年間買上額に応じて顧客ランクをわかる。
5. 販売会開催時に、顧客の状況に応じてDMを発送する。

有料粗品で「来場率」を上げる



『有料粗品』とは、一般の人には耳慣れないものでしょう。

通常、販売会に誘客する際に、無料で粗品を提供し、その気持ちをくんでお客様が来場してくれるという状況がありました。しかし昨今は、上等なものをプレゼントしても来場率が下落しています。

この対策として次の2ケースを行います。

●来場すると通常1万円の商品が1,000円で購入できる。

●先に1,000円を頂戴して、会場で1万円相当の商品と交換する。

引き替え商品は5,000～1万円相当であつたりしますが、黒毛和牛や伊勢海老など、高級食材が使われます。

こうした顧客心理に対応した方法で、来場率を上昇させます。結果的に購入者の増加に大きく貢献します。