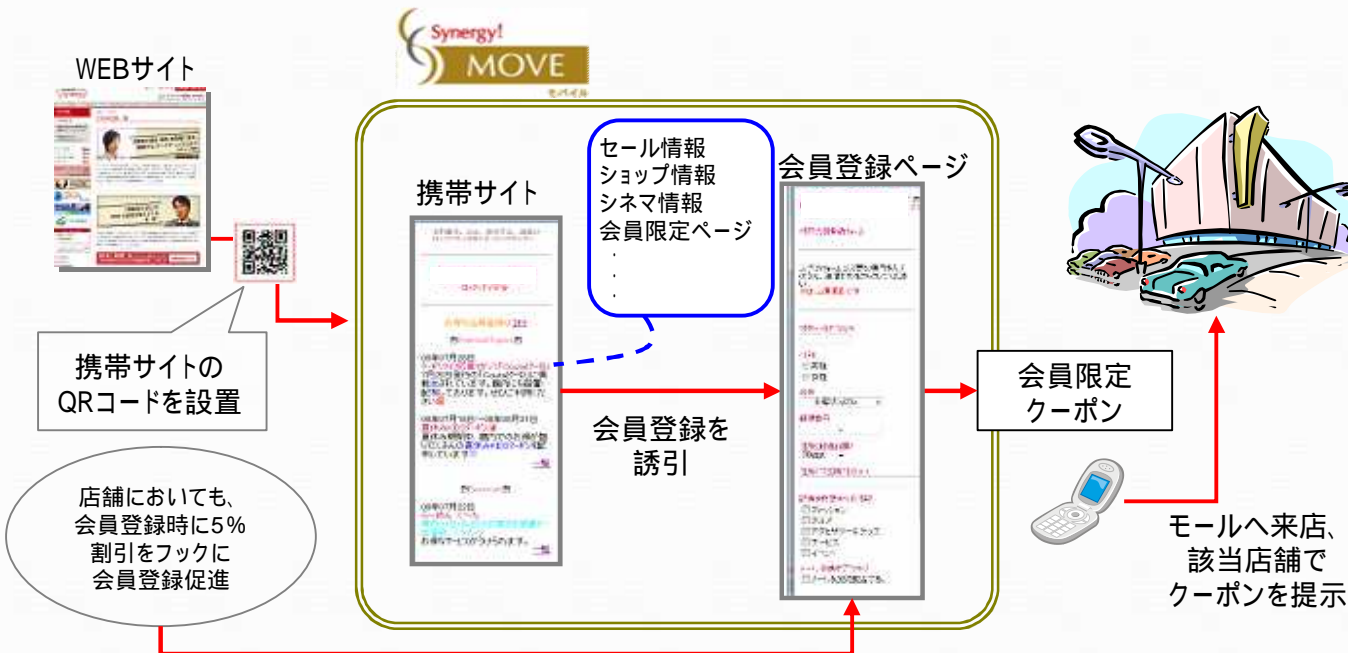


課題: メールマーケティングにより集客(新規、リピーター)を増やしたい



- 実施内容 -

携帯会員募集

PCサイトの中に会員登録用フォームへのリンクをおき、会員登録者向けに携帯サイト(クローズではない)を用意。店頭にてお買い物5%割引をフックに会員登録促進。場合によってはその場で割引も。

会員限定・店舗別クーポンの配信

店舗ごとに会員限定の5%引きクーポンを作成。会員に対してはイベントやセール情報を定期的に配信。同時に携帯サイトへの誘引を図り、会員限定のクーポンを容易。

お客様のニーズ

大手流通系モールだが、冠店舗が入っていないためそれと認識されず一斉合同セール訴求力が弱い上、店舗立地も厳しいことから、弱い集客力をアップさせたい

メールマガジンを配信することにより、イベントや催し物への来客も増加させたい

Synergy!の提供サービス

- 顧客管理DB (BASIC)
- 携帯サイト作成機能 (MOVE)

具体的な実績

会員登録は順調に増加、大手流通系サービスの認知度がアップしたことで、来店促進に

定期的に割引クーポンを配信することにより、口コミによる会員も増加。それに比例し、各店舗の来客、売上も向上

従来DMとHPへの告知のみだったイベントの告知をメールで行うことにより、来場数が増加

携帯サイトを中心に情報を配信し、ショッピングセンターへの集客を促進!