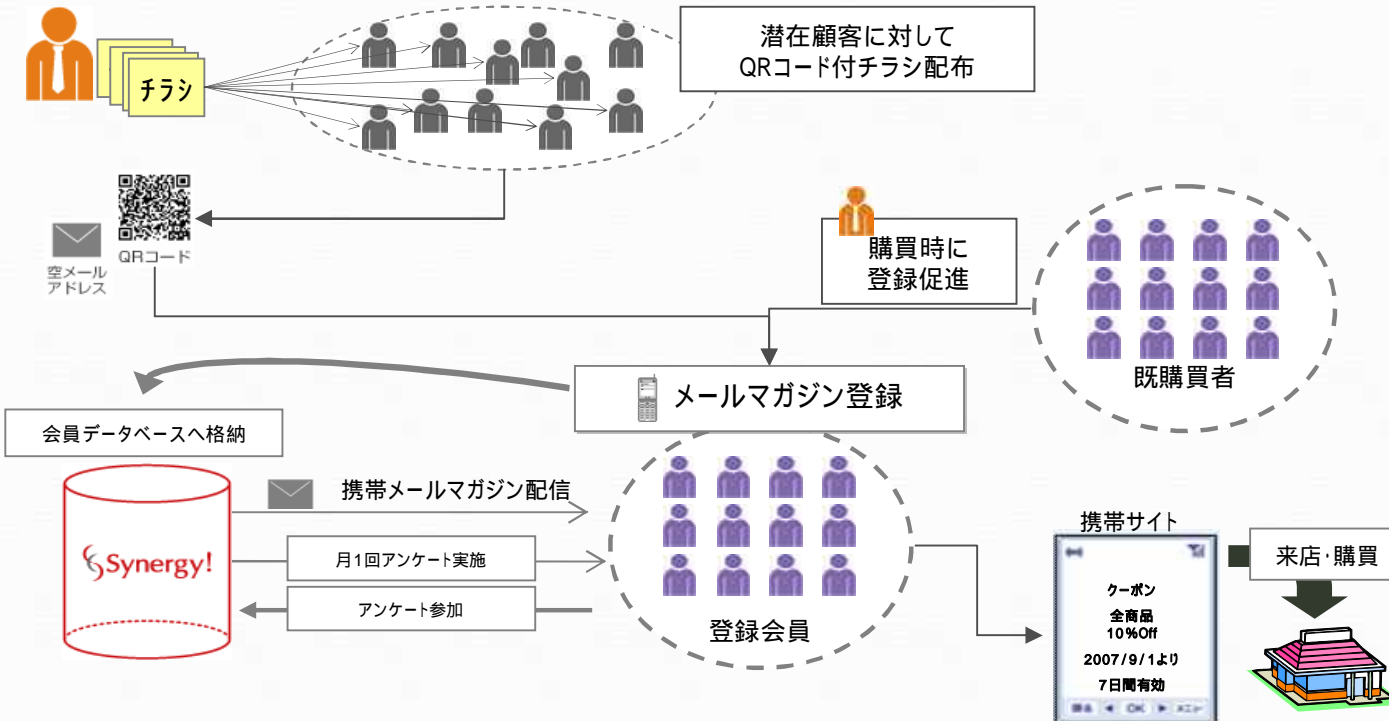


課題：顧客の店舗誘致のために、携帯サイトを活用したい



お客様のニーズ

携帯サイトとメールを連動させて顧客を店舗に誘致したい。
紙ベースでのクーポンで来店促進をしていたが上手くいかなかったため、携帯サイトを活用したい。

Synergy!の提供サービス

顧客管理DB (BASIC)
メール配信システム (POEM)
携帯サイト作成システム (MOVE)

具体的な実績

登録会員にのみ特売情報を告知することで口コミによる登録者増加に繋がる
訴求ポイントが明確なため、効果が実感できる
閑散期に注力して配信することで、集客を分散させ、効率的に売上を構築することができる。
顧客のカウンセリング履歴もDBに入力することで、より詳細な顧客管理を実施
定期的なアンケートにより、マーケティングデータを店舗販促の戦略に活かせる

- 携帯サイトを利用した店舗誘致例 -

【QRコード、空メールにて会員登録促進】

購買者に配布する会員カード及び、店舗付近でのチラシ配布。会員登録時に5%割引のインセンティブを付けることで店頭への来店促進も兼ねて実施。

割引クーポンの活用

・サイトにて画面クーポンを用意。また、割引対象商品のPOPには会員登録促進を告知。

特売日、特売品の告知

・特売品の紹介などを告知することにより、店舗へ誘致する。

キャンペーン

・登録会員限定で商品サンプル配布などを告知し、店舗へ誘致する。

手配りチラシにより会員獲得、お得クーポンの配信で来店誘致！