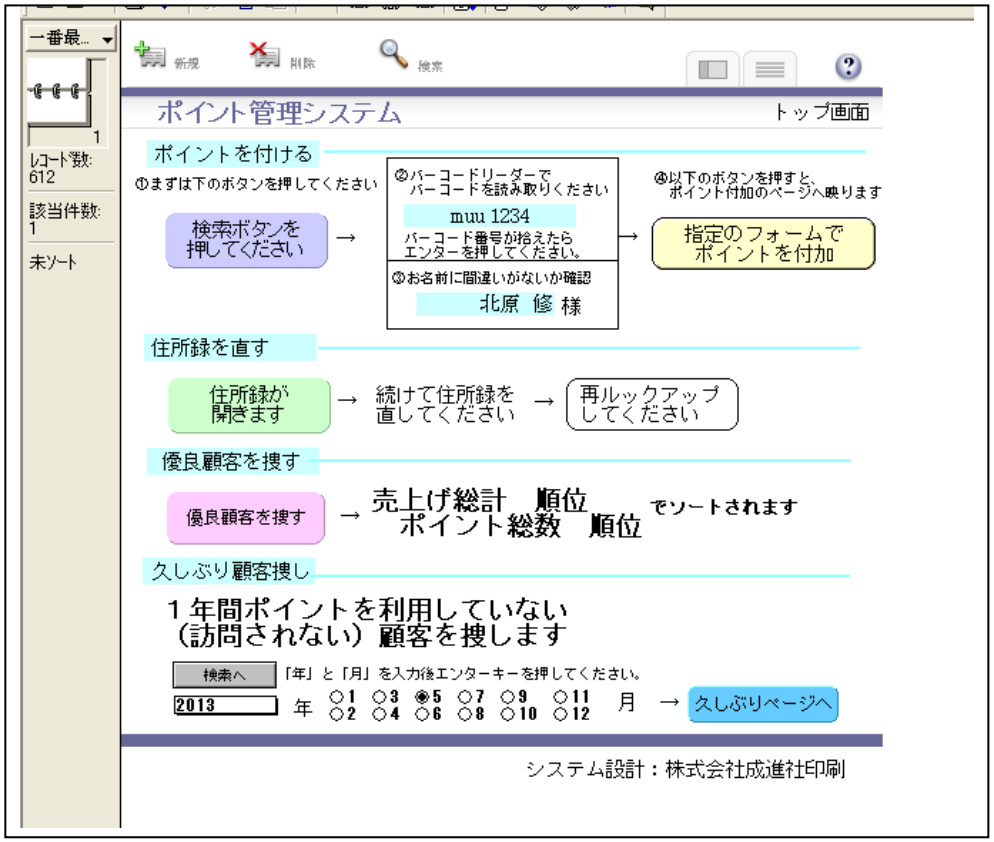
一番安いメンバーズカード（ポイント付加付き）



お客様を囲い込め
会員カードシステムのご提案
～ファイルメーカーによる
カスタマイズ～

おかげさまで60周年
株式会社
成進社印刷

売れない時代にモノを売る！ お客様に選ばれる理由の調査研究機関

選ばれる理由 Lab **選ばれる理由研究所**

はじめに

会員カードを使ったポイントカードシステムを研究してきましたが、案外高いものであることが分かってきました。**個人商店様では、何十万もするシステムの導入は当然難しいことと思います。**

しかし調べれば調べるほど・・その効果性は絶大です。なぜなら、

①顧客を再度訪問させることが出来る

→チラシなど配付活動は熱心で、新規顧客の開拓は熱心だが、リピートを促進する活動はあまり行われていなかった。しかし、リピートこそが企業の販売活動の分岐点である。

②顧客のABC分析（上得意先調べ）を行い、無駄のないPR活動を行える

→とりあえず顧客のリストはあるが（案外顧客リストすら無いところもある）、どの顧客が自分の宝なのか分析されていない

③ポイントを顧客に付加することで、ロイヤリティを高め、顧客離れを実現できる

→せっかく顧客になって頂いたのに、顧客離れは本当に勿体ない。

これを実現出来るポイントカードシステムは果たしてどのようなものでしょうか？

今回のキモ（1） 商材のよるポイント率の変化に対応

ある自動車販売と修理をする会社の社長様からの依頼がありました。

新車販売と中古車販売・・実は利益率が違うため、均一な率によるポイント還元は困る・・

市販で出回っているシステムを調査したが該当するものがなく、最終的に私が作りました。

商材による比率の変化や、来店だけでポイントが付くシステムなど、とにかくポイント付加システムは顧客のニーズによって様々です。

今回のキモは、ポイント率やその他特殊要因による付加も後から加工や変更が出来るソフトということでファイルメーカーというソフトを使っています。

今回のキモ（2）

ポイントカードシステムをさらに追求していくうちに以下の事が出来れば良いと考えました。

①住所録の変更→　移転などの住所の変更対応を可能にする

②優良顧客を捜す→売上げの上位200人などの抽出を簡単に出来る

③ある一定期間訪問されない顧客への「お久しぶり」コール

特に②と③は案内通知（②は多くポイントがたまっている　③はそろそろご来店どうですか？など）が出せるように誘導する仕組みを入れてみました。

今回のキモ（3）

キモの3番目が、PCが不得意な方でも、ボタンを押すだけで、全て出来る簡易なシステム作りを目指しました。これも市販のポイントカードシステムを調べてみると、機能はたくさん付いていることは良いのですが、PCに慣れ親しんでいる私ですら、頭が混乱してしまう。

そこで誰でも簡単にすぐに導入できるシステム作りを行いました！

売上げの8割は　得意先顧客2割が占める法則

マーケティングの法則として
パレートの法則が有名です

2割の客が、売り上げの8割を生む
すべての営業先を均等に回るのは時間の無駄！？
一部の要素が全体の数値の大部分を構成するという経験則。

もともとは統計的な分析から
「**2割の富裕層が一国の富の8割を占有している**」
という富の偏在を明らかにした法則だったが
マーケティングにも適用され

「2割の顧客が売上の8割を生み出す」

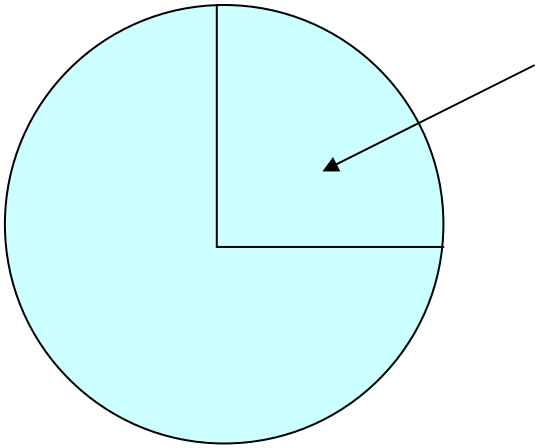
「2割の商品が売り上げの8割を占める」等と解釈されている。

例えば営業なら、全ての得意先に対して均等に時間を割り振るよりは、
大口顧客に的を絞った方が効率的ということが言えます！

おかげさまで60周年
株式会社
成進社印刷

売れない時代にモノを売る！ お客様に選ばれる理由の調査研究機関
選ばれる理由 Lab
選ばれる理由研究所

大事な既存客・・・いつ浮気するか分かりません！



ガソリンスタンドの場合・・・約25％
４人に1人が別のスタンドに移ると言います

☆次回・・来店の施策は取られていますか？

そのためには、次回来店の動機付け！が絶対必要

購入金額に合わせたポイントを付加することで
次回購入の動機付けを行う！

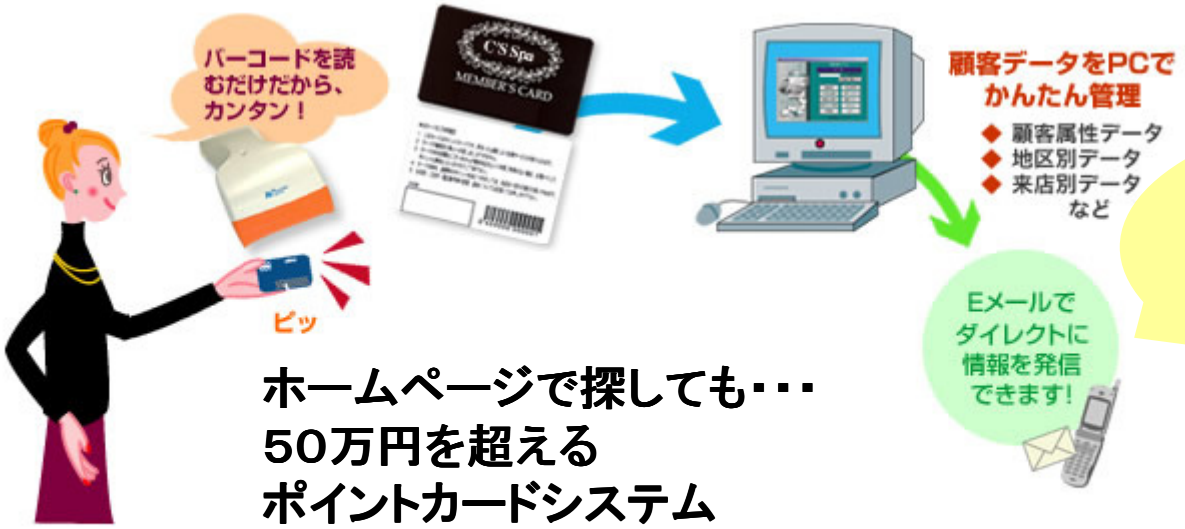
**ポイントカードシステムは
こんなメリットも！**

バーコードリーダで
バーコードを読むことで
顧客の名前属性がすぐに
判明できます

おかげさまで60周年
株式会社
成進社印刷

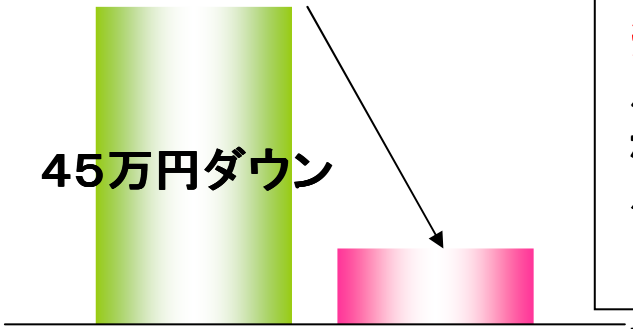
売れない時代にモノを売る！ お客様に選ばれる理由の調査研究機関
選ばれる理由Lab 選ばれる理由研究所

大手企業では導入済み･･･中小企業や個人商店では諦めていた



私が作った
ファイルメーカーによる
ポイントカードシステム

ホームページで探しても･･･
50万円を超える
ポイントカードシステム



約1割の金額で導入が可能です
バーコードリーダー：無料レンタル
ポイントカードシステム･･･無料（但しカスタマイズは3万円から）
バーコード付きカード（4c／1C）500枚･･･46000円
＝合計46000円からスタートが出来ます

ファイルメーカー購入：実費（30000円程度）が必要です。

おかげさまで60周年
株式会社
成進社印刷

売れない時代にモノを売る！ お客様に選ばれる理由の調査研究機関
選ばれる理由Lab **選ばれる理由研究所**

導入は簡単！当社スタッフが立ち上げまでご支援します！

1．当社スタッフが御社のパソコンに
☆システムのインストール
☆使い方の説明を致します

2．お店でバーコードを読み込み
売上げ金額を打ち込むだけで、
お客様にポイント還元できます

3．お客様へ　ポイントの点数や
サービスの内容を案内し
次回の購入の動機付けを促します

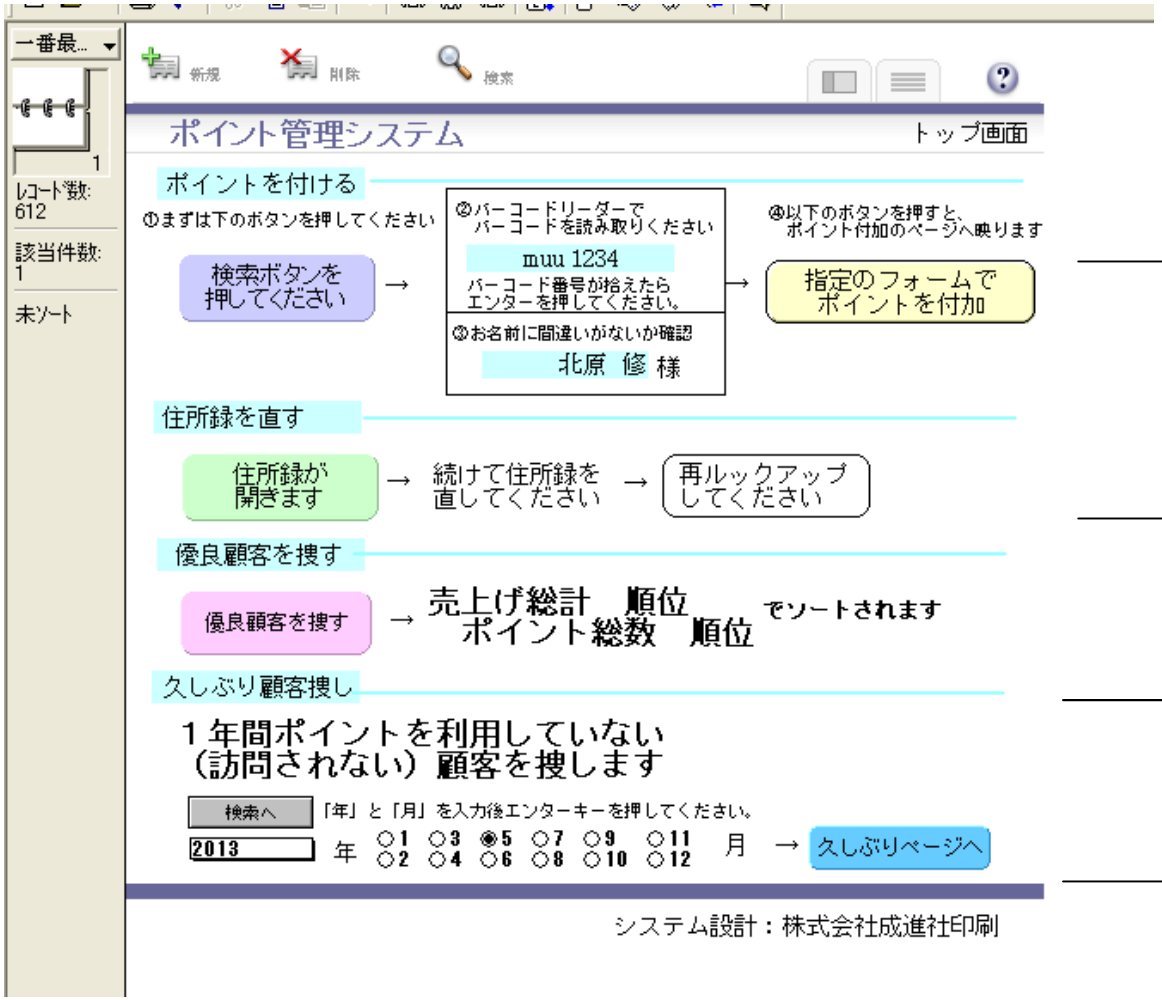
オススメ
☆特典を案内する
チラシやカードを
別途ご相談ください。
☆メールニュースも
活用できます。

なお上記のサービスは
別途の料金となります

おかげさまで60周年
株式会社
成進社印刷

売れない時代にモノを売る！ お客様に選ばれる理由の調査研究機関
選ばれる理由Lab 選ばれる理由研究所

実際のシステムの紹介／トップページ



ポイント付加

①検索ボタンを押す
②バーコード認識
③顧客名の確認
④ポイント付加ページ

住所変更

①住所録を開く
②修正③ルックアップ

優良顧客を捜す

①売上げ総計とポイントの高い人を抽出する

久しぶり顧客を捜す

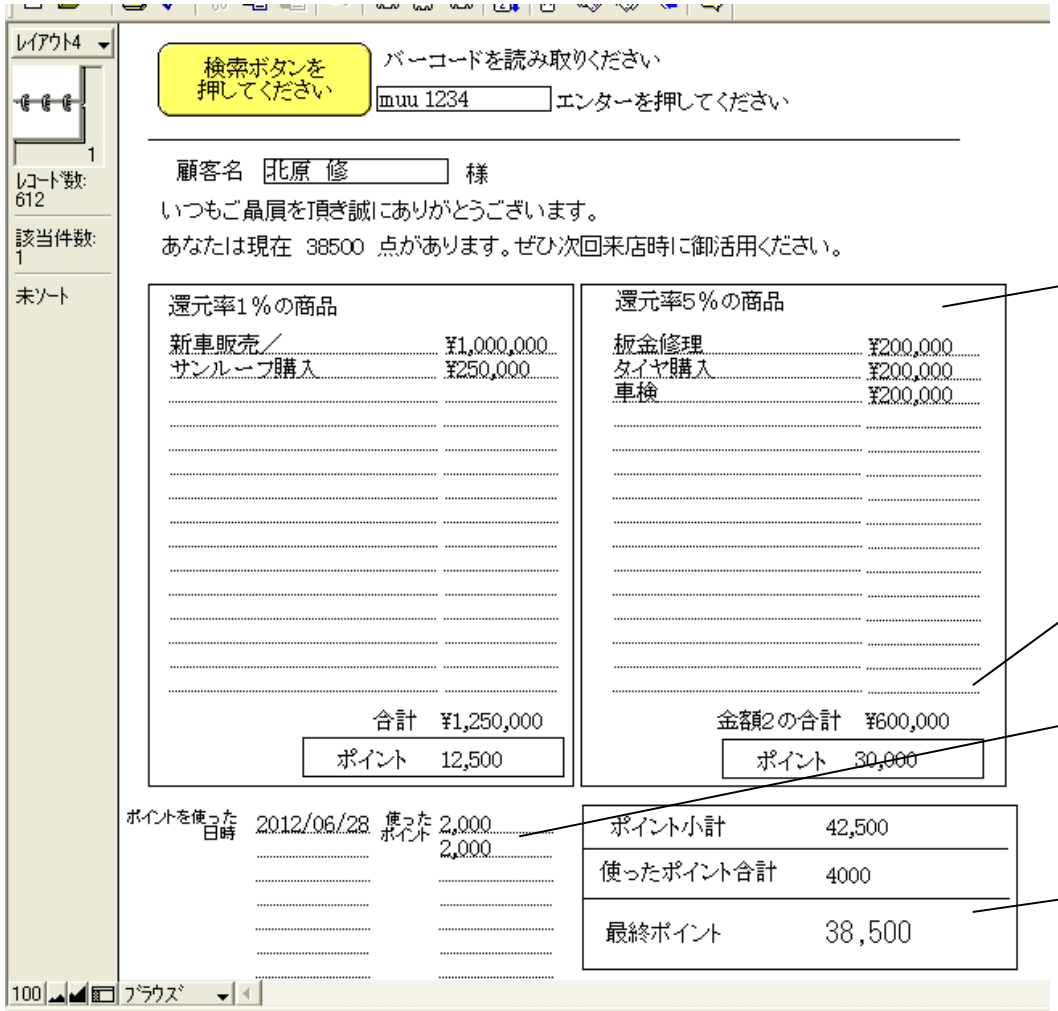
①一年前にポイントを付加した人を捜す

おかげさまで60周年
株式会社
成進社印刷

売れない時代にモノを売る！ お客様に選ばれる理由の調査研究機関

選ばれる理由Lab **選ばれる理由研究所**

ポイント付加のページ



商材と価格

異なる還元率でも
対応が出来ます
設定は様々に変更
出来ます

ポイント付加

ポイントは自動計算

ポイント使用

使ったポイントを入力

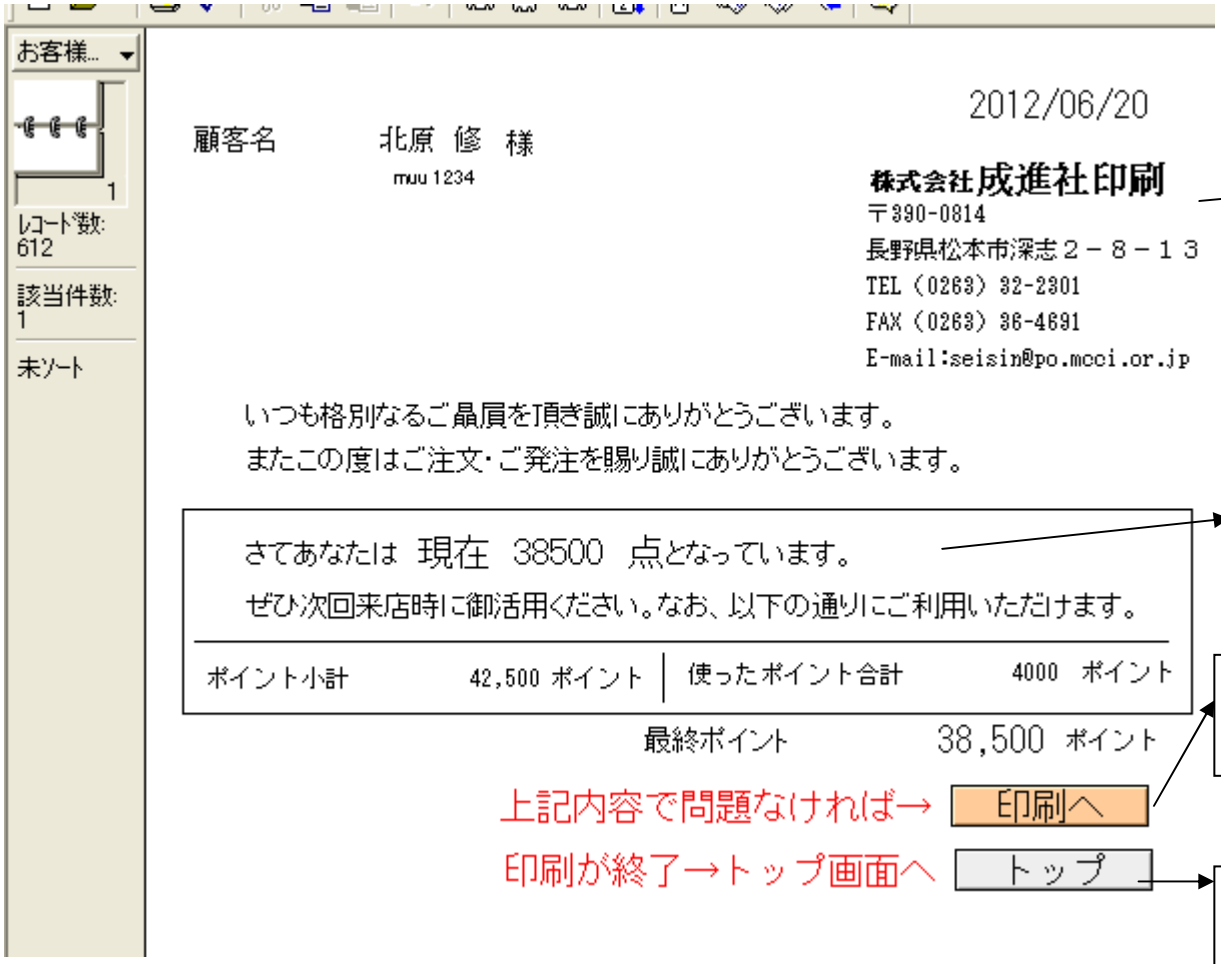
最終ポイント

使ったポイントが引かれた
最終ポイントが計算されます

おかげさまで60周年
株式会社
成進社印刷

売れない時代にモノを売る！ お客様に選ばれる理由の調査研究機関
選ばれる理由 選Lab
選ばれる理由研究所

ポイント表記の送付状



自社のロゴなど差込は自由自在

ポイント表記

送付状にポイントが表記

印刷モードへ

ボタンを押すだけで印刷

トップへ

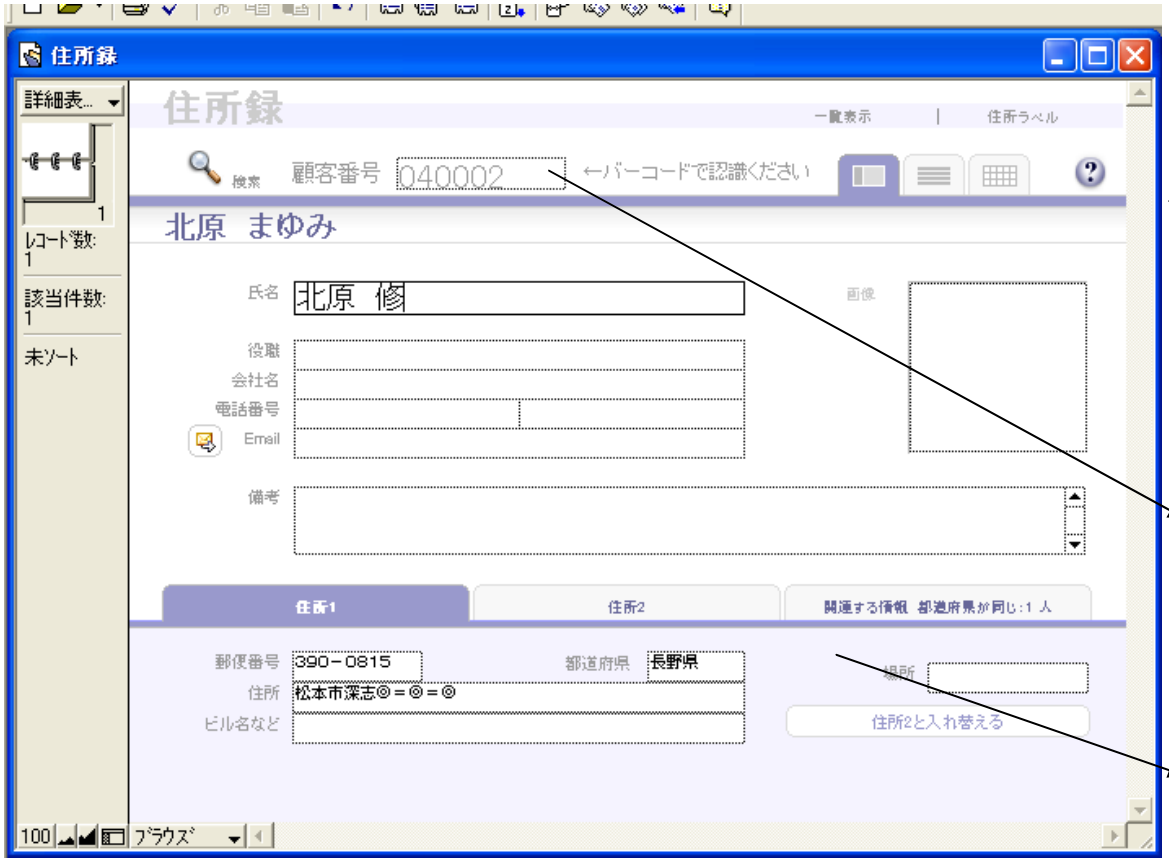
業務が終わり次第トップページに戻ってください

おかげさまで60周年
株式会社
成進社印刷

売れない時代にモノを売る！ お客様に選ばれる理由の調査研究機関

選ばれる理由 選Lab **選ばれる理由研究所**

住所録の変更



トップページから
ボタンを押すだけ
で住所録へ

人の検索

検索ボタンを押し
顧客番号を記入して
ください

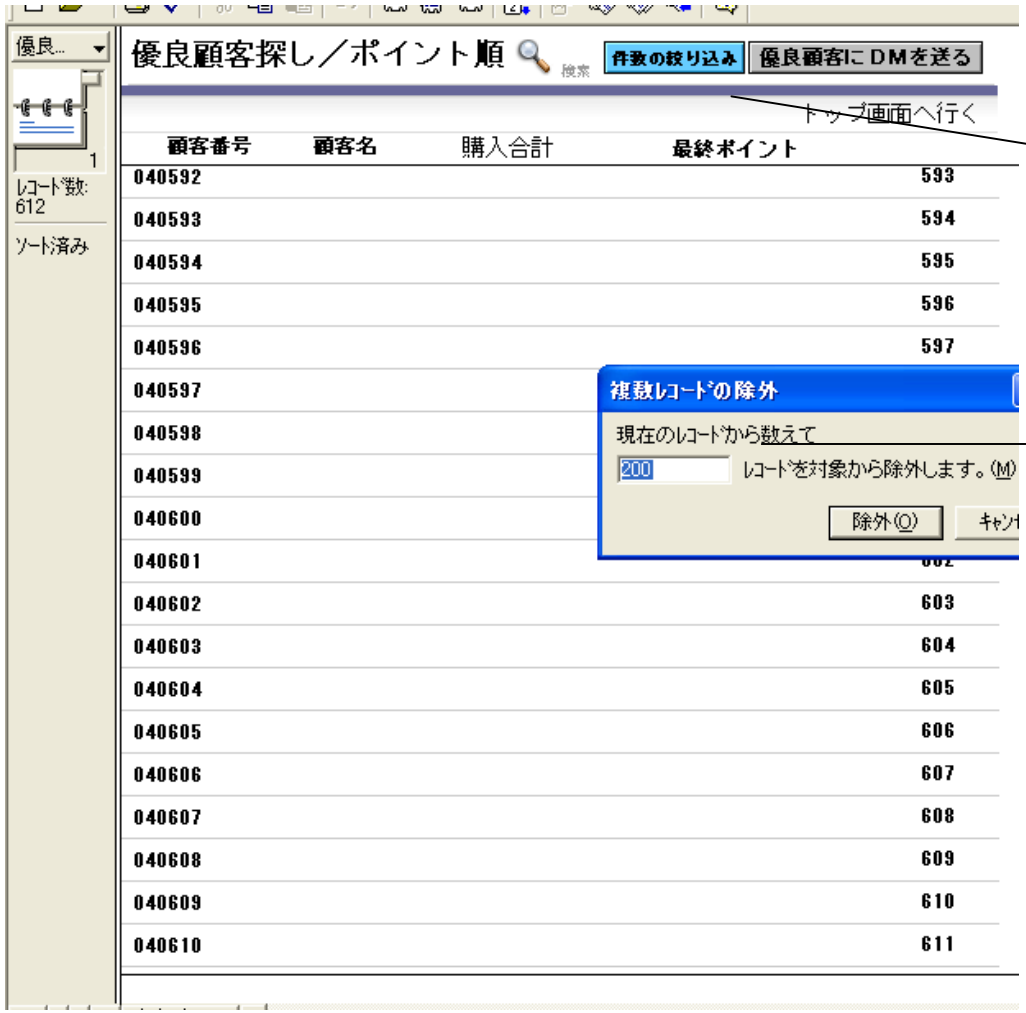
住所変更

住所変更があれば
記入してください

おかげさまで60周年
株式会社
成進社印刷

売れない時代にモノを売る！ お客様に選ばれる理由の調査研究機関
選ばれる理由Lab
選ばれる理由研究所

優良顧客を捜す



件数の絞り込み

青いボタンを押してください

抽出したい「人数」を入力してください

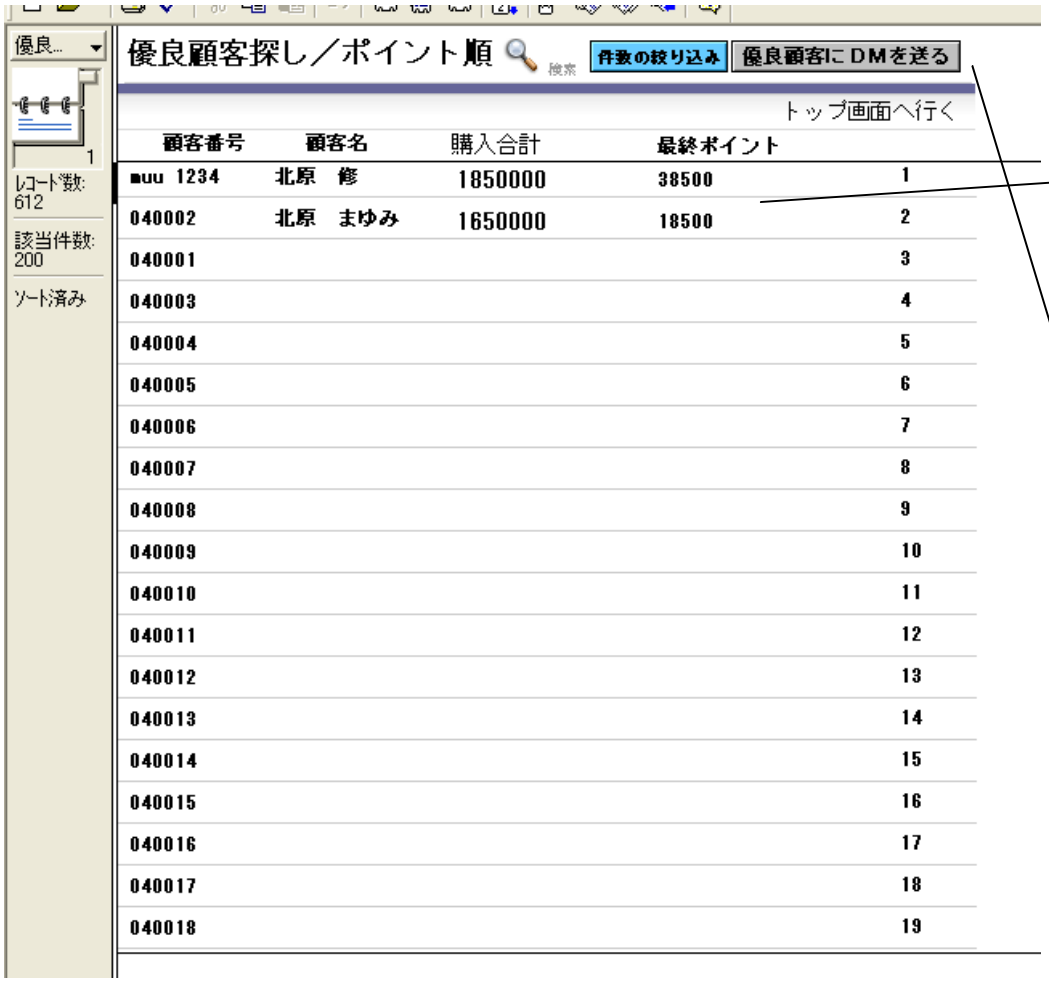
おかげさまで60周年
株式会社
成進社印刷

売れない時代にモノを売る！ お客様に選ばれる理由の調査研究機関

選ばれる理由 Lab

選ばれる理由研究所

優良顧客を捜す



ランキングの確認

購入金額を第一条件に
最終ポイントを第二条件で
ソートがかかります

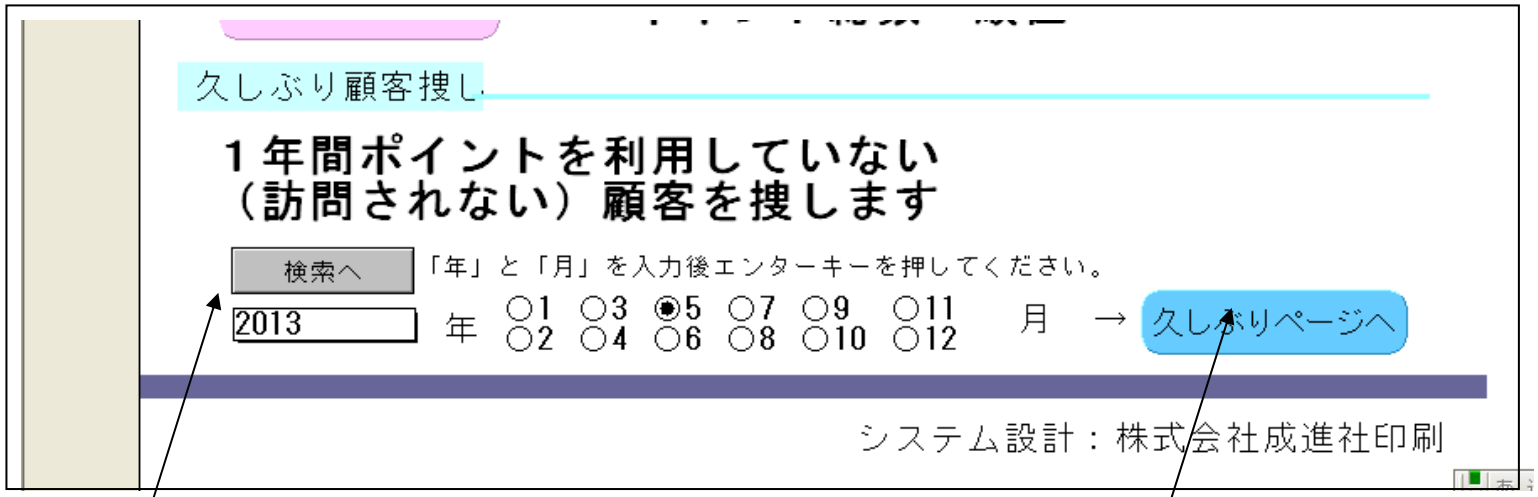
ソートの条件等は
変えることが出来ます

優良顧客（この場合は
200名）にDMを発送が
出来ます

おかげさまで60周年
株式会社
成進社印刷

売れない時代にモノを売る！ お客様に選ばれる理由の調査研究機関
選ばれる理由 選Lab
選ばれる理由研究所

久しぶり顧客を捜す



トップページ

①検索ボタンを押す
②今月（年には2012年、月には5月）をチェックする
③エンターを押す

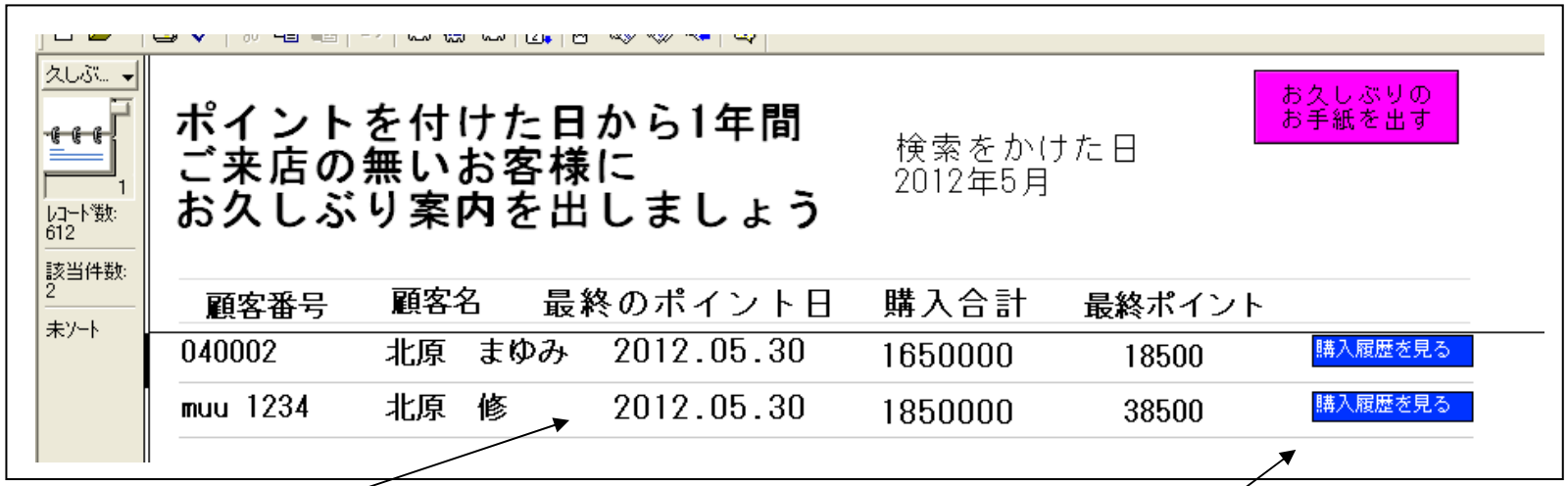
左の作業が終わったら
青いボタンを押す

なお、今回は現在１年前の
顧客捜しをしています。
違う年数（月数）の設定も可能です。

おかげさまで60周年
株式会社
成進社印刷

売れない時代にモノを売る！ お客様に選ばれる理由の調査研究機関
選ばれる理由Lab
選ばれる理由研究所

久しぶり顧客を捜す



一年前にポイントを付加した顧客が
絞り込みされてきます。
購入合計やポイント合計も表示されます。

購入履歴が確認も出来ます

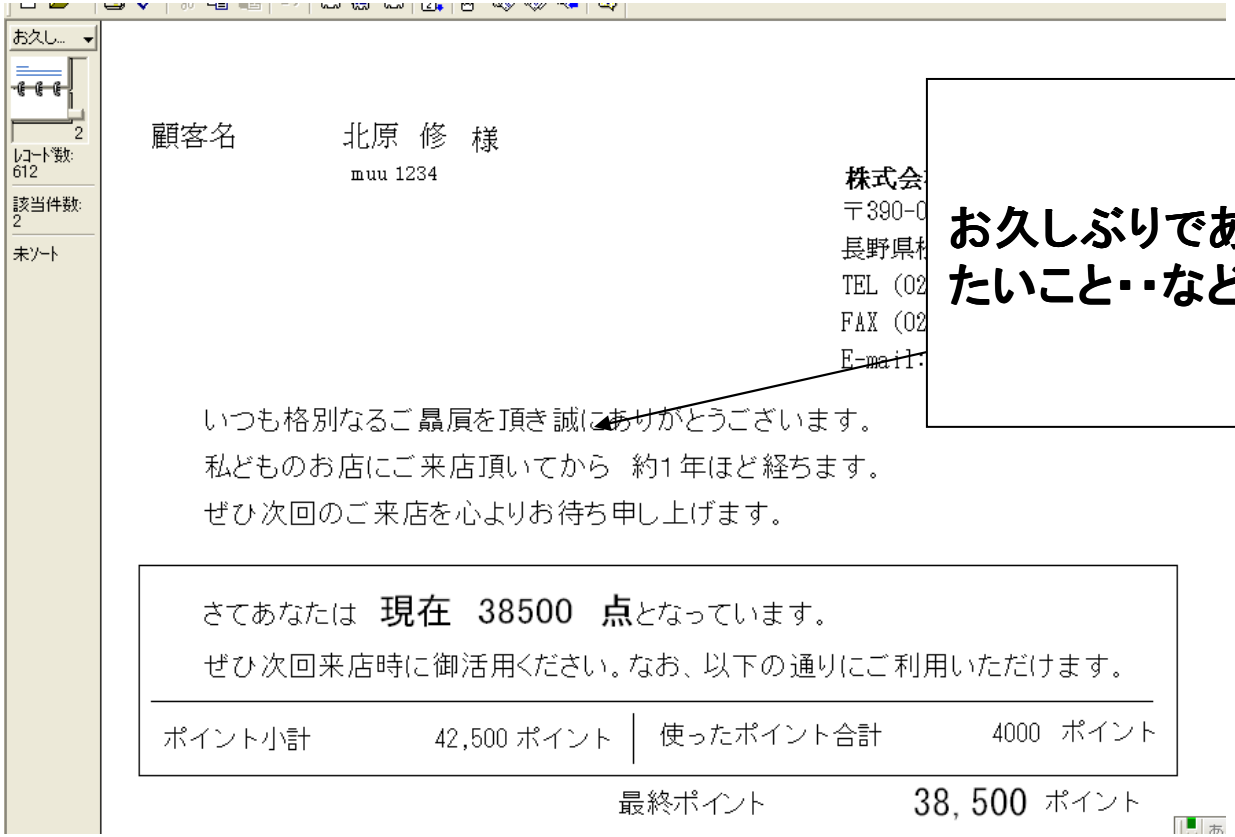
右上の「お久しぶり手紙」(ピンク)の
ボタンを押すと、DMの送付状が
開きます。

おかげさまで60周年
株式会社
成進社印刷

売れない時代にモノを売る！ お客様に選ばれる理由の調査研究機関

選ばれる理由 Lab **選ばれる理由研究所**

久しぶり顧客を捜す



お久しぶりであること・・・ぜひ来店を頂きたいこと・・など工夫して表記してください。

このお久しぶり手紙は大変効果的なものです。
ぜひ御活用ください

おかげさまで60周年
株式会社
成進社印刷

売れない時代にモノを売る！ お客様に選ばれる理由の調査研究機関

選ばれる理由 選Lab **選ばれる理由研究所**

システムの設計

マック版・win版ともにファイルメーカーというデータベースソフトがあれば問題ありません。さらにファイルメーカーは以下のようなメリットもあります。

すごい

顧客番号は、現在御社で管理さえている顧客番号を活用頂けます。 他のポイントシステムのように、別に新しく振る必要はありません
顧客情報にはパスワードによる情報保護管理も出来ます。 別途ご相談ください。
Webによる複数台（3万円のソフトの場合は5台まで）の管理も可能。 なお、マッキントッシュが必要になります。

会員カードについて

裏面にバーコード（全て可変式＝違うナンバー）を印字して納品します。必要あれば、会員番号も印字できます。表面はラミネートをかけます。見た目や耐久性に優れています。
全てオリジナルに御社専用のデザインをお作りします。

会員カードに携帯メールニュース（メルマガ）に必要な空メールアドレスをQRコードで入れ込む事が出来ます。また携帯メールニュースも当社で非常に格安でセッティング出来ますので、ぜひご相談ください。

QRコードの印刷も可能

異なるバーコードが印字されます

おかげさまで60周年
株式会社
成進社印刷

売れない時代にモノを売る！ お客様に選ばれる理由の調査研究機関
選ばれる理由Lab 選ばれる理由研究所

最後に　色々調べましたが・・一番安くて機能的です。

リライトカード（再印字） → 概算で30万円くらい～
比較的安く購入出来ますが・・
危機が壊れやすく、壊れている間は管理出来ない

IC入りカード → 概算で50万円くらい～　やっぱり高い・・・
壊れにくい機器ではあるが、システムも複雑で
カードの増刷なども非常に高い

**当社のカードは一番安い紙素材です。また
送付状などは様々な工夫を凝らすことで、再来店の効果が絶大になります。多くのご相談を受けておりますので、ぜひお気軽にご相談ください。**

システム設定した後に変更等や付加機能追加などが発生した場合は、業務工数分の経費を頂きます。

おかげさまで60周年
株式会社
成進社印刷

売れない時代にモノを売る！ お客様に選ばれる理由の調査研究機関
選ばれる理由Lab
選ばれる理由研究所