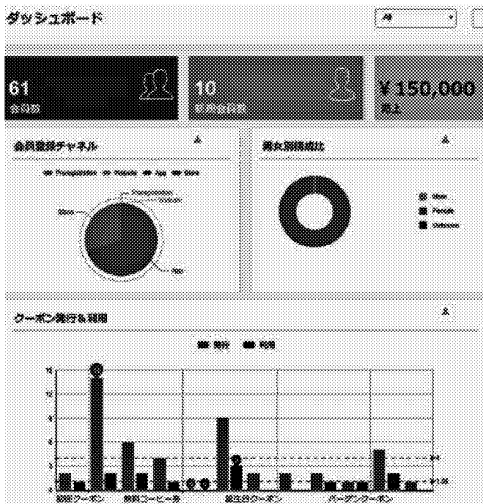


# 中小店だって独自ポイント

ポイントサービス運営代行のクレانسメアード（東京都青梅市、菊池一夫社長）は中小規模の店舗が独自の会員プログラムを手軽に導入できるサービスの提供を始める。シンガポールのシステム開発会社のポケットが開発したシステムの国内の事業者向けに販売する。クーポンの配信やデータ分析などの店側の負担を減らし、リピート客の獲得を後押しする。



来店者のデータは自動的にグラフになる

## クレانسメアードがシステム販売 データ分析・販促簡単に

会員プログラムの管理システム「ポケット」の導入を3日に始める。スマートフォン（スマホ）やタブレットのアプリなどで使える。導入店舗は管理画面でポイントサービスやクーポンサービスを含む7種類の独自の会員プログラムを作ることが可能。クーポンは初回登録や誕生日、キャンペーンなど、状況に応じて5種類を用意した。配信先や頻度などを事前に設定しておけば自動でクーポンが配信される仕組みで、管理に多くの手間がかからないという。

会員プログラムを通じ、得られる来店者のデータは自動的にグラフを生

成し、見える化する。性別や年齢などの顧客の属性データのほか、月ごとの一人あたりの平均来店回数や消費額、平日と休日の消費額の比較などもできるため、状況に応じてメッセージやクーポンを配信できる。3カ月以上来店していない客を表す機能もあり、キャンペーンなどを通じて、つなぎとめの施策に生かせる。

利用客の利便性も高い。スマホのアプリ上で店ごとに異なる店舗の会員プログラムを一括管理できる。アプリのトップ画面から来店した店舗のプログラムを選ぶ。商品購入時に、アプリ上に表示されたQRコードを店側のタブレットなどで読み取ってもらい、ポイントの獲得などができる。複数の会員カードを財布に入れて持ち歩く必要がなくなる。スマホをと、手ごろな価格に抑え

た。契約は月ごとか年ごとの更新。1カ月間、試験的に導入して使い勝手や効果などを確認することも可能だ。

全国の商店街の小売店や飲食店など中小規模の店舗を中心に、1年間で1000店への販売を目指す。今後は、異なる店舗間でのポイントの交換などの機能も追加させていく方針だ。

（北戸明良）