



常連客・固定客づくり

お店に通う動機づくり
～スタンプカード～

お客様がお店に通ってくださる理由は何でしょうか？

「料理が美味しいから」「居心地がいいから」「お店の雰囲気が好きだから」「価格以上の価値を感じられるから」etc.

これらは飲食店の基本で、お客様の満足度向上のための日々の営業努力が最も重要です。それにプラスしてお客様にご来店いただくきっかけをつくる「販売促進」を取り組むことによって、さらに効果が向上します。

今回は、お客様が通いたくなる販売促進のパート1として「スタンプカード」の有効的な活用方法をお伝えいたします。



スタンプカード活用のメリット

お店に通う動機を高める = スタンプをためる楽しさ

お客様の来店状況が把握できる

...新規か再来店以上のお客様か、どれくらい通っていただいているお客様なのか等、お客様の状況が把握でき接客サービス向上にも役立つ

お得感の演出

お客様との会話(お声掛け)のきっかけ

顧客情報の取得 = 顧客管理

競合店対策(他店への浮気防止)



スタンプカード活用の流れ

ルールとサービス内容を決定しましょう

スタンプカードの作成

スタンプ(ハンコ)を準備する

① 100円ショップ等で販売しているスタンプを使用すると、不正が起こる可能性もありますのでオリジナルのスタンプを作ることをお勧めします。(約1500円くらいで作れます)

お客様へのお声掛け ~話し方の一例~

【導入時】



「お得なスタンプカードを開始しました。スタンプがたまると をサービスさせていただきます。今日はスタンプカード開始キャンペーンとしまして、おまけに多めに押させていただいています。こちらぜひお持ちください。今後ともどうぞ宜しくお願いいたします。」
というように(お客様に必要かどうかの確認をせず)どんどんお配りしていきましょう。

【スタンプカードを持っている方に】

「いつもご来店にいただきありがとうございます。(ゴールまであと少しですね。)またのご来店をお待ちしております。」

スタンプがたまったら

ケース1 サービス券と引き換え ケース2 次回来店時に利用

② 出来る限り、お客様情報をご記入いただきましょう。ただし無理強いはNGです。



