

# カード×アプリ

 **Kenbisha**

貴社顧客へのアプローチご提案

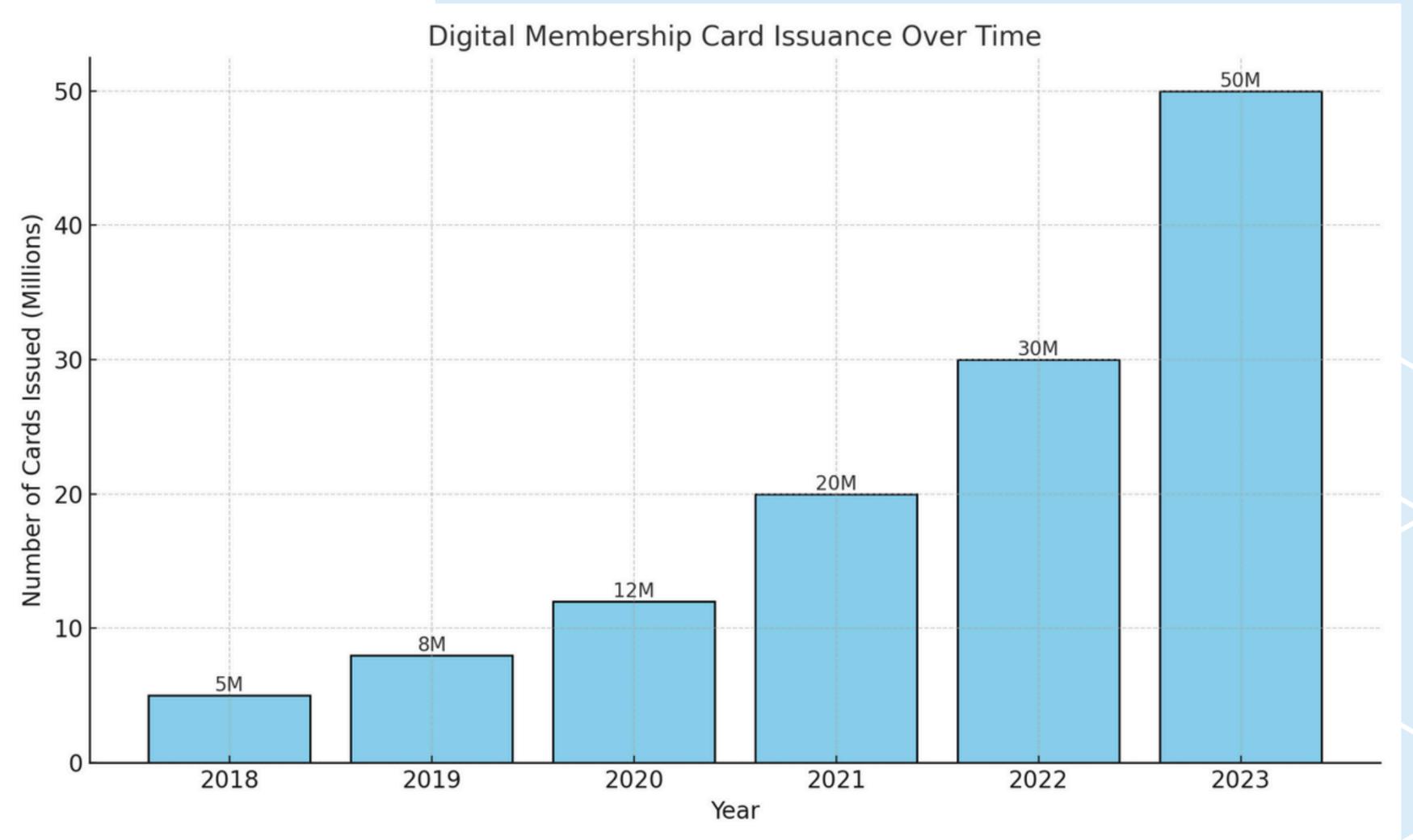
デジタル会員証、認定証

trancemedia 

# 01 背景

## デジタル会員証の普及

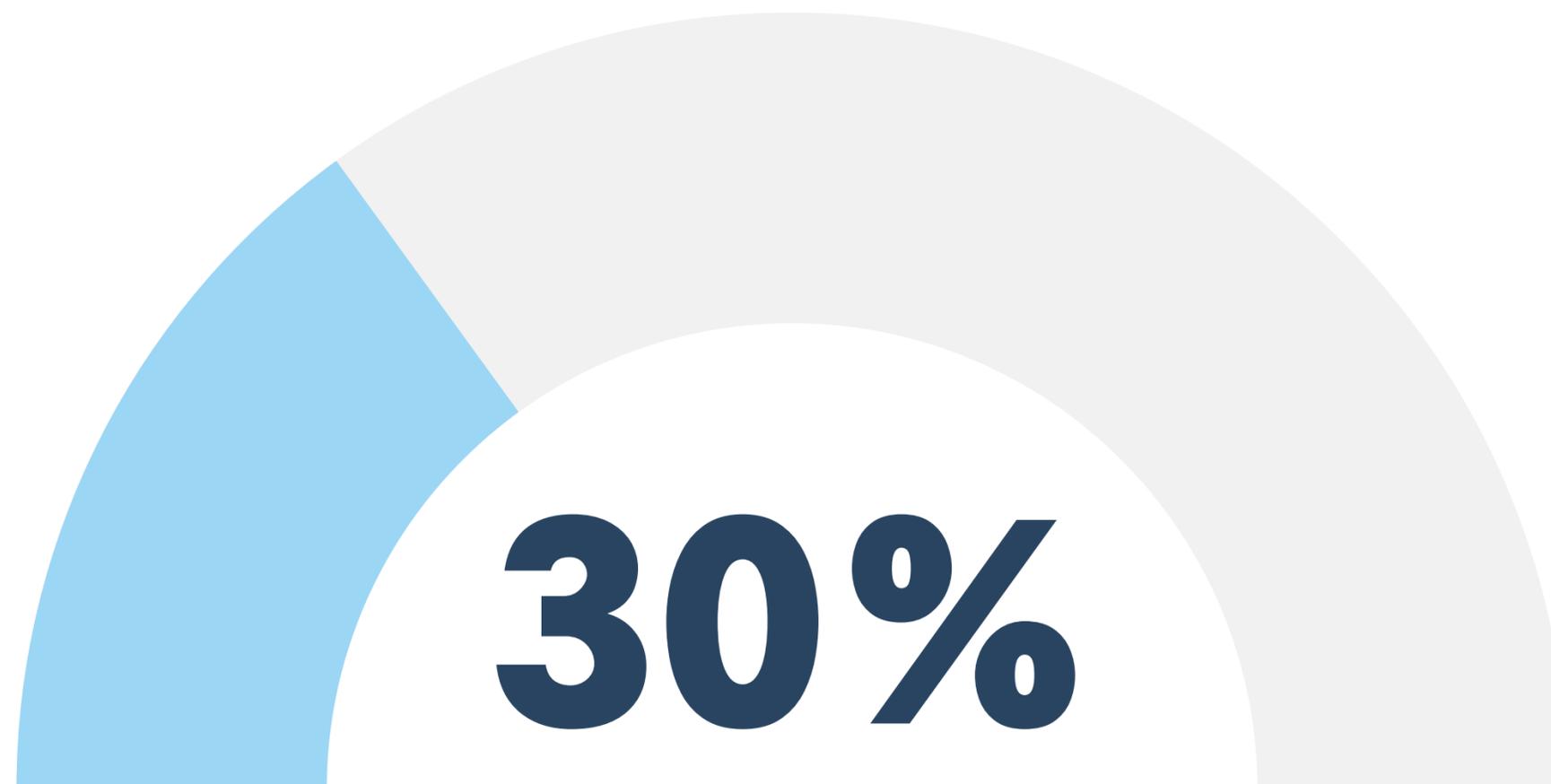
企業向けの情報では、紙の会員証からデジタル会員証への移行が進んでおり、デジタル会員証用のアプリを活用することで、ポイント付与・管理、予約管理、プッシュ通知によるメッセージ配信など、多機能なサービスが提供されています。



## 02 リアルカード保有状況:

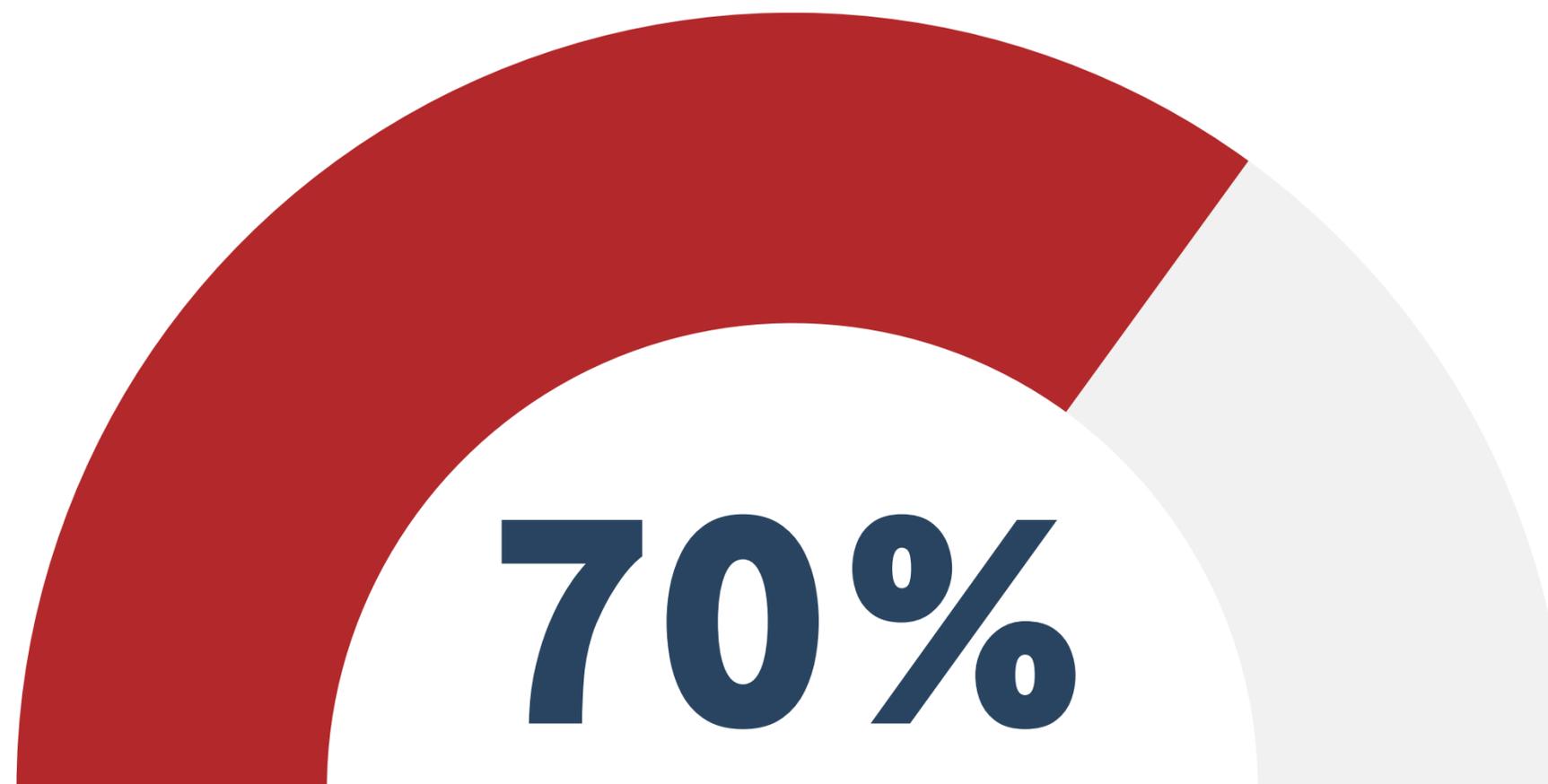
# 財布の中にカードが入っていない

2018年



## 02 リアルカード保有状況: 財布の中にカードが入っていない

2023年





## 02 事例

---

# 学校・組織団体向け



17:30



 慶橋大學



堅橋キャンパス  
大学生活で気になる情報はこちら



**CONTENTS**

ポータルサイト



奨学金ガイド



ボランティア  
マラソン

部活・サークル



大学アプリ





こちらのQRをスマートフォンから読み取って動作をご確認ください。





印刷組合 ジャグラ

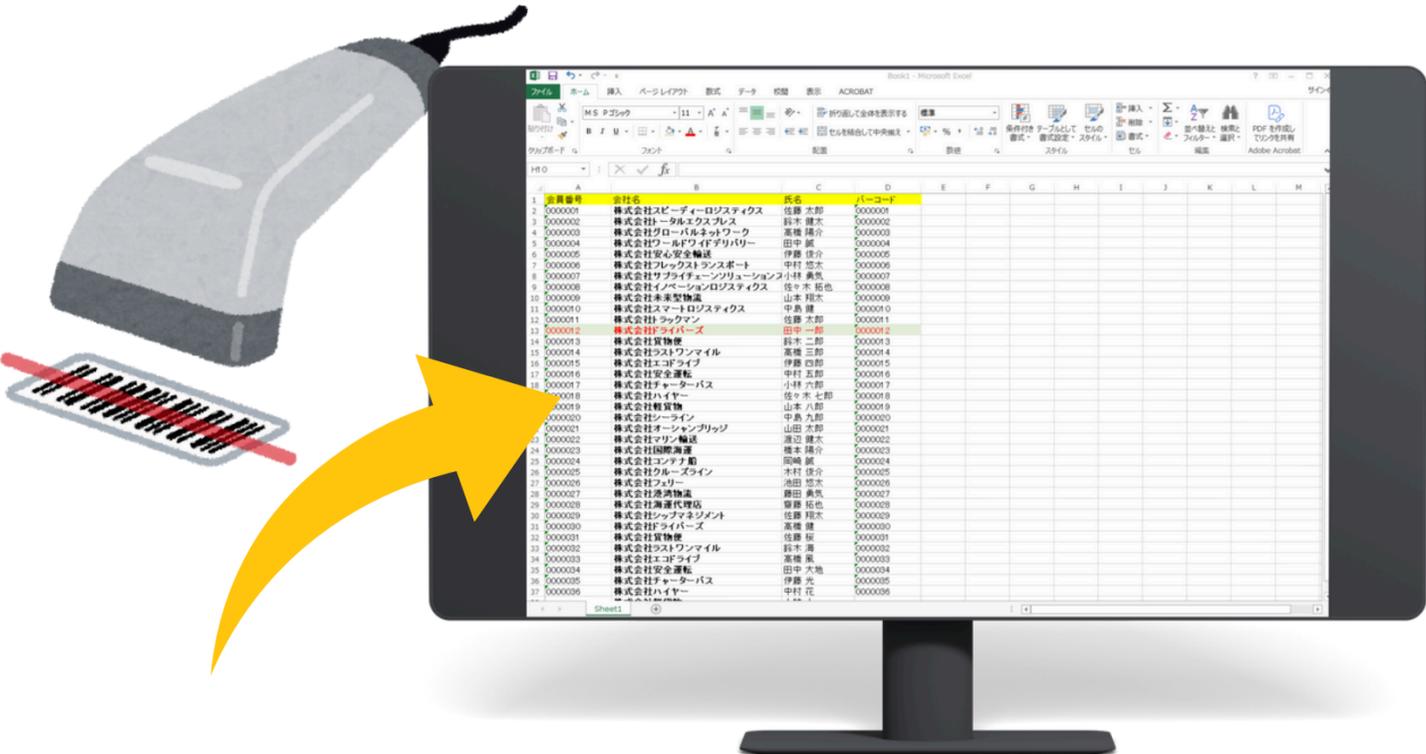
# 受付管理システムでは

●●運輸  
北海道地区

**山田太郎**



0 123456 789012



# アプリで受付登録



アプリでバーコード管理

## 顧客台帳

店舗の財産となる顧客データを蓄積

ユーザー一覧

CSVダウンロード

ヘルプ

10 件表示

各データ  
ソートの並び替え

検索: ユーザーID ~ 会員証番号

登録日時	ユーザーID	ニックネーム	会員証番号	年齢	クーポン利用総数	スタンプ保持数	コンプリー
2020年05月28日 10時04分			1345678986	74歳	16	1	25
2020年05月09日 11時44分			1345678986		15	0	21
2020年05月28日 11時39分	<a href="#">42676</a> <a href="#">詳細</a>   <a href="#">クーポン</a>   <a href="#">スタンプ</a>   <a href="#">プッシュ通知</a>		1345678986	33歳	13	4	9
2020年05月24日 15時14分	<a href="#">39444</a>		1345678986		12		0
2020年04月07日 21時26分	<a href="#">22793</a>		1345678986	48歳	11	0	4
2020年04月25日 12時24分	<a href="#">81887</a>		1345678986		10		0

各詳細情報へ

顧客情報から  
個別配信へ

プッシュ通知

ユーザーID	42676	ニックネーム	
性別	女性	誕生日	1988-11-01 (33歳)
会員証番号	1345678986	お気に入り店舗	宗像本店 宗像王丸店

上記ユーザーへの個別プッシュ通知を新規登録

このユーザーへの個別プッシュ通知を登録・更新出来ます

配信日時	2021年12月26日 18時07分	■
未読者ポップアップ表示期間*	1 日以内	■

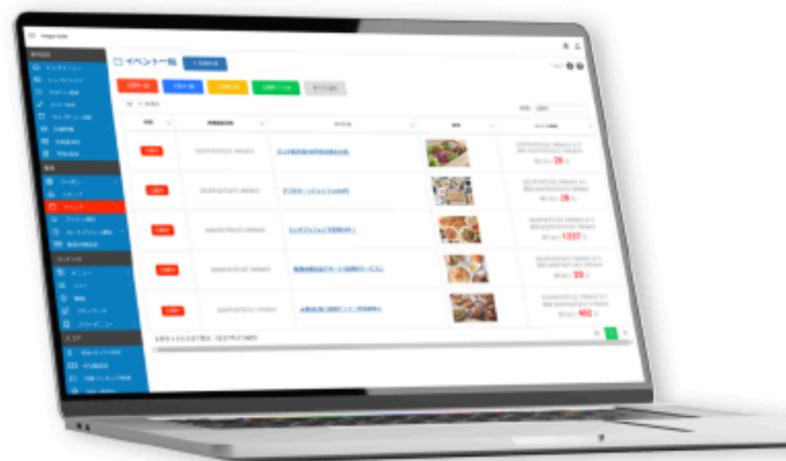
配信可能な日時は、10分後以降です。

最大30日まで

常連の状況が見える化 → クーポン利用数・スタンプ数・ポイント・会員ランク・年齢など瞬時に並び替え。

## 管理ツール

かんたん操作でらくらく運用！



### 直観的でらくらく操作

プログラム知識は一切不要、誰でも簡単に作成・運用ができます。

各メニューに操作ヘルプ・動画説明付き

### 専用デモアプリ発行

作成状況をリアルタイムに確認できます。そのままWEBサイトとして利用も可能です。

リリースまでリアルタイムチェック

### 充実の分析ダッシュボード

ハイライト分析から詳細分析まで1画面表示。顧客データ詳細はCSVファイルで。

Googleアナリティクス設定可

## 分析ダッシュボード

# 顧客行動から蓄積されるダッシュボード

来店数・月間売上貢献額・新規会員数・人気クーポンなど可視化



前日までのデータを反映・データ保存期間は2年間。

✓ 月次利用者数

✓ 月次新規会員数

✓ 月次売上貢献額

✓ 目標設定

✓ クーポン利用件数

✓ 来店者数

✓ スタンプ特典利用者

✓ プッシュ通知既読者数

✓ 会員属性

✓ アクティブランキング

✓ 来店店舗ランク

✓ 人気クーポン

# 料金設定

基本料金			
デザイン	開発	運用サポート	POP制作のお手伝い
初期設定料金		+	月額料金

20  
万円~

5  
万円~

# 卸価格(ライトプラン)

機能サービス・品質など加味して**低価格**となっております。

## 初期費用

アプリ・PWA両方でもアプリだけでも料金は同じです。

**¥75,000**  
(税込¥82,500)

### ・各種サポート

※OEM代理店様への提供時は企画構成、デザイン作成・管理ツール組込はOEM代理店様にてご対応いただきます。

## 月額利用料

アプリ・PWA両方でもアプリだけでも料金は同じです。

**¥35,000**  
(税込¥38,500)

・アプリ保守・サーバー費・機能バージョンアップ・OSアップデート  
・管理画面・活用サポート

### DL追加料金

30,000DLまで利用可能 30,001DLに達した月から、10,000DL毎に¥10,000（税込¥11,000）の追加となります。

### お見積り対象

※ 店舗別プッシュ配信は、月10回までとなります。それ以上ご希望の場合は別途お見積りとなります。

## 04 実例より

# アプローチ方法



# アプローチ方法 実例①



## 課題

取引先の学校に納品していた学生手帳の数が減ってきている。学校はDX推進をしているので、何かデジタルツールの提案が出来ないか。

## サポート

コロナの期間でもあり、学生課に来る頻度も下がり、奨学金や提出物の促しにアプリを提案。既存するポータルサイトもあるが、学生の既読率は低く、アプリが助太刀となった。

# アプローチ方法 実例②



## 課題

組合の支部ホームページが存在しない。デジタル化を検討するが、ホームページとアプリと両方作成するには予算が厳しい。

## サポート

アプリと一緒にPWAと呼ばれるウェブサイトも一緒に納品ができます。ホームページもアプリも管理画面が一つなので、更新の手間が省けて、運営もエンド様自身で簡単に行えます。

# 05

---

## TM直伝アプリ 営業トーク

株式会社トランスメディアGP

代表

雑賀 幸太郎



# 会員証 活用事例

## 湯快爽快様（温浴施設）



### 会員証連携

会員証のバーコードをアプリ内でスキャンしレジ側で読み取ることで会員証情報が移行可能です。従来のカードを持ち歩く必要がなくなり、ユーザーの利便性が向上します。

さらに、アプリに会員情報を統合することで、来店履歴の管理や特典の適用などが一括して行えるようになります。



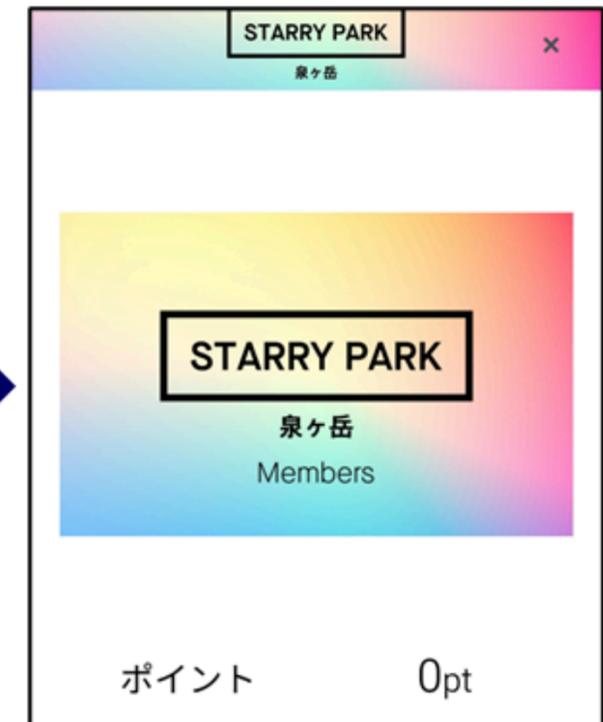
# 会員証 活用事例

## STARRY様 (ペットショップ)



### スマレジ連携

会員証バーコードを読み取り、スマレジ上でのポイントをAPI連携でアプリ内に表示することで、自身のポイント残高をリアルタイムで確認可能になります。店舗とユーザー間のデータ同期がスムーズになり、より透明性の高い顧客体験を提供します。



# STARRYアプリ スマレジ 会員登録フロー

お客様

①会員登録書のご記入



②アプリDL



③事前に用意していたバーコードをアプリで読み込み



④アプリ上にバーコードが表示され以降会員証として利用可



スタッフ

①事前に会員コードを設定しバーコードを発番



②アプリのDLのご案内



③バーコードをお客様に提示



④会員登録書の内容をスマレジに入力

新規会員登録	
会員情報編集	
1 会員コード	10000101
2 会員番号	10000101
3 会員ランク	
4 姓	
5 名	

# STARRYアプリ スマレジ ポイント付与について

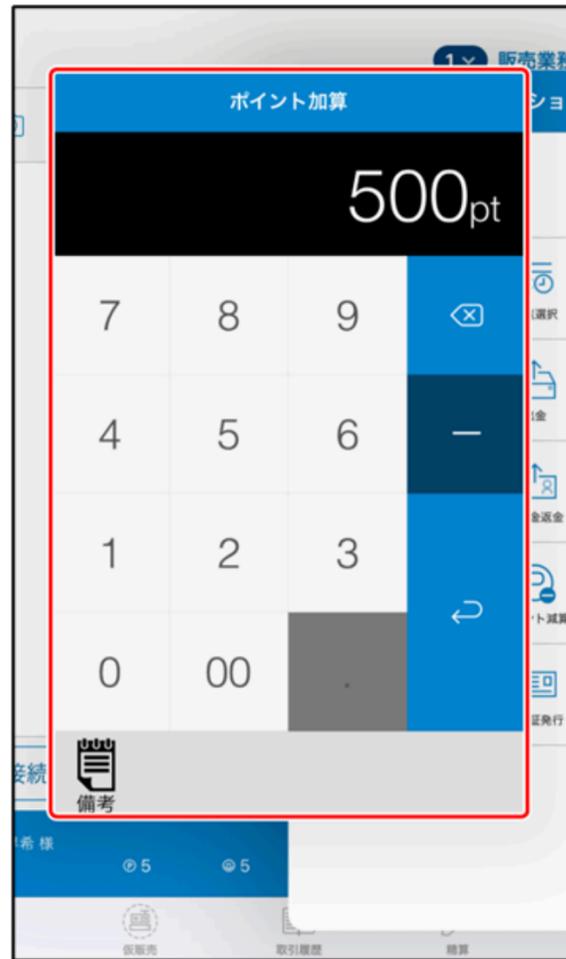
①アプリで表示した  
バーコードを読み取り



②ポイント加算を選択



③付与するポイントを入力



④付与したポイントが加算  
されていることを確認



⑤アプリ上でもポイント  
確認が可能



# 営業トーク例

## 1. 導入の目的を問いかける

「現在、店舗運営でどのような課題を感じていますか？例えば、リピーターの増加や、キャンペーン効果の最大化、または顧客データの活用など、何かお困りの点はありますでしょうか？」

## 2. 課題に応じた解決策の提示

### リピーターの増加

「ラポレルでは、ポイントカードやスタンプカードのデジタル化により、お客様のリピート率を大幅に向上させることができます。また、アプリを通じたプッシュ通知で、キャンペーンや限定情報をリアルタイムでお客様に届けることも可能です。」

### 顧客との接点強化

「アプリを持つことで、ただ商品を販売するだけでなく、お客様との継続的なコミュニケーションが可能になります。例えば、誕生日クーポンやアンケート機能を使えば、お客様に特別感を持っていただくことができます。」

### 顧客データの活用

「アプリを通じて得られる購買データや来店頻度をもとに、お客様一人ひとりにパーソナライズされたサービスを提供できます。これにより、効率的なマーケティングが実現します。」

# 営業トーク例

## 3. 具体的な導入事例の紹介

「実際に、同業種の企業様では『ラポレル』の導入により〇〇%の売上増加や、リピート顧客の割合が〇〇%増えた事例があります。貴店でも同様の効果を期待できるかと思えます。」

## 4. 導入の手軽さを強調

「『ラポレル』は管理画面も簡単な操作で、最短〇週間で導入可能です。また、初期費用や運用コストについても、他社よりもリーズナブルな設定になっています。」

## 5. クロージング

「このように、『ラポレル』をご利用いただくことで、売上拡大や顧客満足度向上に大きく貢献できるかと思えます。まずはデモアプリをご覧ください。次回のお打ち合わせのお時間を頂きたいです。」

# 提案時のポイント



## 顧客の課題に寄り添う

ヒアリングを重視し、顧客のニーズを正確に把握したうえでアプリのメリットを伝える。



## 具体例と数字で説得力を増す

他社の事例や効果を数字で伝え、説得力を高める。



## リスクの低さをアピール

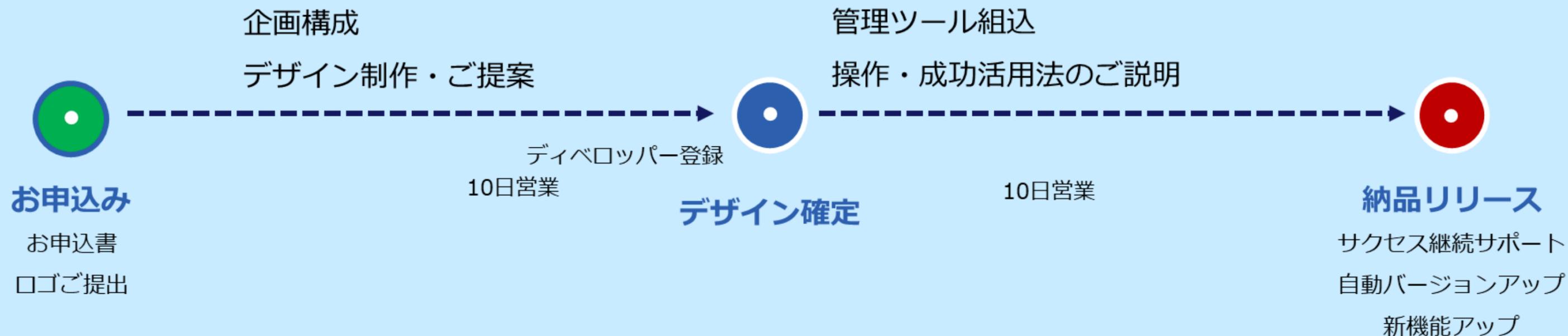
導入の簡単さや初期費用の低さを強調し、心理的なハードルを下げる。

# 導入プロセス

発注後最短20日でアプリ公開可能！ リリースまで専用デモアプリでデザインUIを確認できる！  
デザイン制作からリリースまでサポートし、リリース後のアドバイスまでご利用可能

リリースまで**ご負担なく**進行します！

最短20日で  
リリース！





# 会員証 デジタル化のメリット

1

## コスト削減

実物カードの発行、管理、配布にかかるコストを削減。

2

## 効率化

アプリ管理により、顧客情報の管理、キャンペーンの配信が効率化。

3

## 顧客エンゲージメント強化

プッシュ通知やクーポン配信で顧客との繋がりを強化。

4

## データ分析

顧客行動データ分析により、顧客理解を深め、より効果的なマーケティング施策を展開。



# 具体的に提案プランを考えてみましょう

皆さんのお取引きをしている会社さんを具体的にイメージして  
提案プランを考えて発表してみましょう

<b>提案企業</b>	トランスメディアGP		
<b>想定課題</b>	・ 部署間の情報共有のスピード感		
<b>アプリ提案ポイント</b>	・ プッシュ通知での情報共有 ・ モバイルからのアクセスが可能に ・ 情報の集約（ツールの統一）		
<b>導入後のサポート 数値目標項目</b>	・ プッシュ開封率 ・ 未読者への教育		

# アプリを軸に派生する+α

