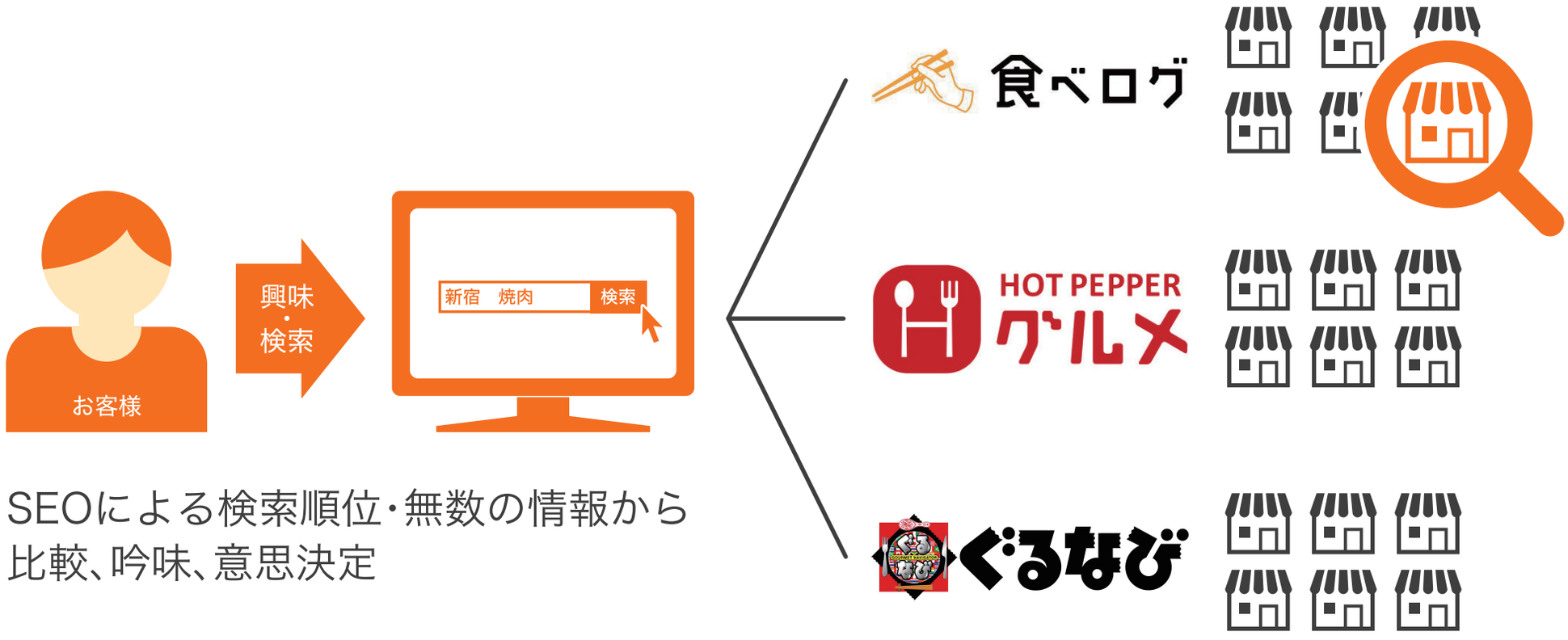
リピーターを育てるアプリ

mosta

導入のご案内

お客様の行動と新規集客について



SEOによる検索順位・無数の情報から
比較、吟味、意思決定

情報が多様化する現代で新規集客が非常に難しくなってきている。

リピーター対策の重要性

新規集客は既存顧客の
集客コストの
約5倍

新規のお客様がお店の
顧客になる確率は
約10%

繁盛店は
既存顧客の割合が高く、
約70~80%

新規集客しかやらないといつまでも売上が上がらない負のスパイラルに陥りやすい。

高コストでやっと集めた新規顧客を
お店の顧客にする為には**リピーター対策**が必要。

既存顧客の割合が増加するので、新規集客コストを下げていくことが可能。
安定した来店顧客が見込めるので、経営基盤ができる。

お客様がお店に感じていること

mosta

●お店からのアプローチなし

●そもそもお店の事が記憶にない。
●詳しいお店の情報も忘れた。
●割と良かったけど次に行く理由もない。
●次に行くと得する特典もないし。

●お店からのアプローチあり（お知らせ通知・メルマガ・クーポン配布等）

●そういえばこのお店、前に行ったな。
【お店の記憶を思い出す】

●限定の入荷の商品が10%OFFで買えるのはお得!
【お店に行く動機】

□新規顧客の再来店率……約10%

□リピーター対策をしたときの再来店率…約30%

□2回目▸3回目の再来店率……約80%

アプローチをすると再来店率が
約20% UP!

よくある店舗の集客のケース

月の常連客数……100人
月の新規顧客数…100人

新規顧客の再来店率……約10%
リピーター対策をしたときの再来店率……約30%
2回目▸3回目の再来店率……約80%

リピーター対策なし

2回目の来店をしてくれる新規顧客　100人×10%＝**10人**

3回目の来店をしてくれる新規顧客　10人×80%＝**8人**

TOTAL顧客増加数
＝常連になってくれた顧客数ー※月失客数
＝8人ー(常連客数×5%〜10%)
＝**3人〜ー2人**

**新規集客があるにもかかわらず
ほとんど顧客が増えていない。**

その差は毎月**15名以上!**

リピーター対策あり

2回目の来店をしてくれる新規顧客　100人×30%＝**30人**

3回目の来店をしてくれる新規顧客　30人×80%＝**24人**

TOTAL顧客増加数
＝常連になってくれた顧客数ー※月失客数
＝24人ー(常連客数×5%〜10%)
＝**19人〜14人**

**対策なしの場合との
顧客増加数の差は歴然！**

※月失客数…引越等、何かしらの理由からお店に来なくなる顧客総数

リピーター対策で一年後これだけ売上に差が出る

mosta

月の常連客数……100人
月の新規顧客数…100人

失客率毎月…10%　単価…3000円
月来店回数…2回

リピーター対策なし

顧客増加率
-14%

【新規顧客のリピート率は10%】

□月売上……92.4万円
□一年後月売上…… 84.2万円
□年間売上…… 1050.9万円

新規顧客:顧客≒1:0.86

毎月同じ
新規顧客数が
いるにもかかわらず
年間売上差
502.7万円
1.50倍!

リピーター対策あり

顧客増加率
196%

月売上差
57.6万円
1.64倍

【新規顧客のリピート率はTOTAL24%】

□月売上……97.2万円
□一年後月売上…… 154.8万円
□年間売上……1571.6万円

新規顧客:顧客≒1:2

mostaの特徴

お客様には<u>スタンプカード</u>として利用してもらい、
店舗様は<u>リピーター対策</u>が可能になる<u>新感覚アプリ</u>です！
<u>電子スタンプ</u>でポイントの付与・交換も<u>簡単</u>に出来ます！

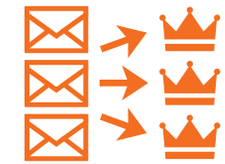
①スタンプを押すだけで簡単操作！手間なし！
②定期的なお知らせ通知が出来るのでリピーター対策につながる！
③顧客分析機能がついているので、顧客に合わせたアプローチが出来る！

リピーター対策に使える主なお知らせ配信機能

サンクス通知
初めて来店した
お客様へ

一斉通知
お店のスタンプカードを
所持しているお客様へ

再来店通知
指定した期間に
来店されたお客様へ



お得意様通知
ランク分けされた
グループ毎のお客様へ

mostaを利用した事例

ネイルサロンの場合

過去の販促

- 紙のスタンプカードを利用していた。
- メルマガ登録もやっていて定期的に一斉配信していた。

mostaを利用した対策

- 初回来店の3日後に「サンクスメール」で御礼・不具合の確認などと次回来店時のクーポンをお客様に送った。
- 「再来店通知」で最後に来店してもらってから1ヵ月以上経っているお客様を対象に特別割引内容のお知らせを送った。
- 「一斉通知」で2週間に一回、新作ネイル（画像付）のお知らせを送った。
- 「お得意様通知」で上顧客様のみに対してクリスマス特別ご愛顧感謝フェアのお知らせを送った。

店舗様の声

- アプリ登録の特典を用意していたが、無くてもスタンプカードということでお客様は抵抗なく登録してくれた。
- 紙のスタンプカードでは出来ない販促ができるので重宝している。

飲食店の場合

過去の販促

- 会計時に次回1drink無料のカードを配布していた。
- 会計10%OFFのクーポンをWEBで配布していた。

mostaを利用した対策

- 「再来店通知」で先週来店されたお客様限定で次回1drink無料のお知らせを送った。
- お客様が少ない時の対策として雨の日割引やハッピーアワー（17時～19時）などを設けて定期的に　「一斉通知」でお知らせを送った。
- 「お得意様通知」で来店頻度の少ないお客様を対象に今週のおすすめ料理と空席情報とクーポンを毎週末の決まった曜日に送った。

店舗様の声

- スタンプの利用履歴が全部確認できるので、アルバイトのスタンプの不正利用などを事前に防止できるようになった。
- 顧客層毎に分けてお知らせを送れるのがとても気に入っている。

ご利用開始までの流れ

mosta

STEP.1
申　込
店舗情報登録
・
クレジット決済手続き

STEP.2
審　査
内容・業種

STEP.3
ID/PASS発行
管理画面より
店舗情報登録

STEP.4
スタート
スターターキット到着次第
mostaご利用スタート

※お申し込みから利用開始まで約1週間程度です。

□スターターキット内容（初期費用に含まれます）

- スマートスタンプ 1台
- 簡易操作説明書 1枚
- アプリ登録用POP 1個
  （アクリルスタンド付）

□料　金

初期費用
¥30,000（税別）

月額利用料金
¥4,800（税別）

※お支払いはクレジットカード決済となります
※契約期間：1ヵ月毎の自動更新

今すぐリピーター対策はじめませんか？

◆　店舗費用とお支払い方法について

スタンプカードアプリ　モスタ
mosta

店舗

初期費用	30,000円
月額	4,800円

※金額は税別となります

店舗お支払い方法

クレジット決済

以下のお支払いのご希望店舗様がおりましたら、ワンズベスト本部にご連絡ください
株式会社ONE'S BEST　03-5114-6018 または support@ones-best.com

口座振替　　お振込み

※口座振替の場合は振替手続き完了までの間、
お振込みになります。

※お振込みの場合1年一括払いとなります

※口座振替切り替え前の振り込み・年一括払いの振り込み、
どちらも入金の確認ができ次第、手続きを進める形となります。

◆ 店舗用スターターキット内容

mostaのお申込み後、以下のスターターキット一式が店舗に送付されます。 ※通常6営業日前後で到着
mosta管理画面より設定が完了したらすぐに利用可能です。

デモ用スマートスタンプ1台

スタンプに店舗情報を設定した上で
発送されますので、すぐ利用できます。
もちろん充電不要・電源不要です。

＜追加＞1台10000円（送料込・税別）

店舗用簡易操作説明書サンプル 1枚
※A6の折りたたみ

mostaの代表的な利用方法を
ポケットサイズにまとめてあります。
スタッフへの周知や確認用に
ご利用ください。

＜追加＞1セット（3部）2000円（送料込・税別）

表

裏

店舗用アプリ登録POPサンプル 1個
アクリルスタンド付

お客様にアプリをダウンロードしてもらう際、
このPOPのQRコードをご利用ください。

＜追加＞1セット（3組）2000円（送料込・税別）

◆　契約期間・解約について

スタンプカードアプリ　モスタ
mosta

店舗契約期間：1ヵ月毎の自動更新

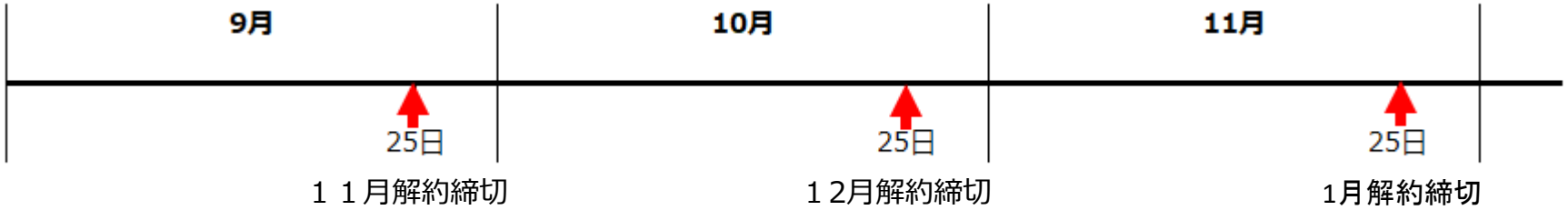
解約するには・・・

mosta 解約申請書

ご記入日 20　年　月　日

解約希望月の前々月の25日迄に
mosta本部（03-5312-6780 または info@mosta.jp）
にご連絡ください。※解約申請書をご記入頂き、申請する必要がございます。詳細は連絡時にお伝えします

例）11月解約希望の場合は、9月25日までに申請する。12月解約希望の場合は、10月25日まで・・・



※25日が土日祝の場合は、前営業日までとなります

◆ mosta利用ＮＧ業種 ①

スタンプカードアプリ モスタ
mosta

お受けできない業種 ①

風俗（ピンク系） 、ギャンブル、詐欺行為、薬物・凶器、個人情報、タトゥー、霊感商法、自己啓発、出会い系、無店舗、国外店舗、違法行為 に関連した業種はNG

ギャンブル
■パチンコ、パチスロ等のギャンブル関連 (競艇、競輪、競馬もNG)

詐欺行為
■モニター商法、内職商法等、無限連鎖講およびマルチ商法

薬物・凶器
■薬物や凶器の売買・仲介・斡旋等、違法行為ないし犯罪行為を構成し又は助長するおそれのある業種（ミリタリーショップなど）

個人情報
■他人の個人情報、登録情報、利用履歴情報などの違法または不正な売買・仲介・斡旋等を行う業種

タトゥー
■刺青、タトゥー等、一時的ないし永続的に、人の身体に対して人工的に色素を沈着させる行為を行う業種

霊感商法
■加持祈祷、開運祈願、魔除け、霊媒等、人の宗教感情や信仰心に直接ないし間接的に働きかける行為を行う業種

自己啓発
■自己啓発、啓発セミナー、自己の潜在的な技術、能力などを高めることを目的とした商品やサービスを提供する業種

出会い系
■面識のない異性との交際を希望する者に、場所や機会を提供する業種(出会い喫茶・カフェなど)

無店舗
■ECサイト事業者、インターネットメディア、オンラインゲーム事業者等、インターネットを用いたサービスの提供を主たる業としている企業

国外店舗
■日本国内に店舗/施設を持たない企業

違法行為
■医師法、薬事法、美容師法、景品表示法等、法律、条例等の法規一般、公序良俗に反する行為を行っている若しくは行うおそれのある業種

◆ mosta利用ＮＧ業種 ②

スタンプカードアプリ モスタ
mosta

お受けできない業種 ②

風俗関連

■キャバレー、ショーパブ、セクシーパブ、キャバクラ、クラブ、ホストクラブ等の飲食店、ソープランド、ファッションヘルス等の風俗店、アダルトショップ、アダルトビデオ販売等のアダルト関連専門店(ＴＳＵＴＡＹＡなど一部アダルト取扱のあるレンタル店はOK)

『性風俗関連特殊営業』

■ソープランド
■店舗型ファッションヘルス
■ピンクサロン
■デリバリーヘルス
■出張ヘルス
■出張ホスト
■ヌードスタジオ
■個室ビデオ
■のぞき部屋
■ストリップ劇場
■セクキャバ
■抜きキャバ
■セクシーパブ
■ランジェリーパブ
■おっぱいパブ
■おさわり系ホストクラブ
■テレホンクラブ（入店型）

『飲食系』

■キャバクラ
■昼キャバ
■メンズキャバクラ
■ホストクラブ
■コスプレキャバクラ
■出会い系喫茶
■ノーパン喫茶
■ＳＭバー

『宿泊系』

■ラブホテル
■偽装ラブホテル

『ショッピング・小売』

■アダルトショップ
■大人のおもちゃ屋
■アダルトビデオ専門店

『医療・福祉（マッサージ）』

■メンズアロマエステ
■出張マッサージ
■泡洗体
■回春・性感

以下の業種においては必要条件・必要書類の提出を満たすと審査に進む事ができます

業種	条件	必要書類
■ガールズバー ■シングルスバー ■ボーイズバー ■ゲイバー ■スナック	隣に座っての接客でなく、カウンター越しでの接客であること	・飲食店営業許可申請 ・風俗営業許可 ・深夜酒類提供飲食店営業許可証 (深夜0時以降に酒類を提供する場合)
■レンタルビデオショップ	アダルト専門店ではないこと	
■ゲームセンター等	ギャンブル関係以外（マージャン店・パチンコ店等を除く（遊技営業7号）	・遊技場営業8号
■モーテル		・旅館業の許可（保健所） ・飲食業の許可（保健所）
■レンタルルーム		・店舗型性風俗特殊営業4号