

STEP 1 : まちのコインが持つ集客のポテンシャル



値引きをしなくても店の前まで来てくれる

まちのコインに加盟すればそれだけ集客効果があります



強みじゃなくて弱みでも来てくれる

まちのコインでは、お店の弱点をさらけ出すことがPRになる

STEP 2 : まちのコインの“攻めの集客”とは？

①

ユーザーにDMを送ろう！

一度でも足を運んだことのあるお店や会社からのDMには反応してもらいやすい。

②

新着体験をどんどん作ろう！

ユーザーは「新着」に反応してくれます。

③

横のつながりを使った体験を作ろう！

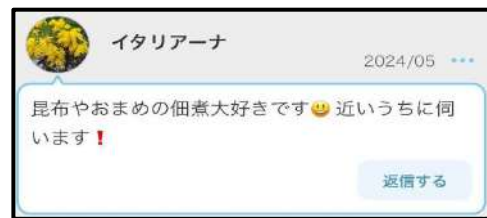
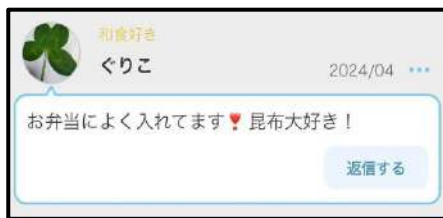
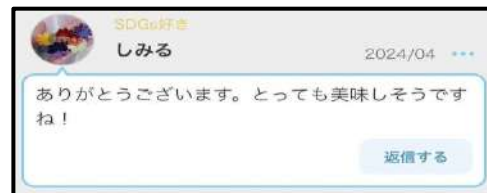
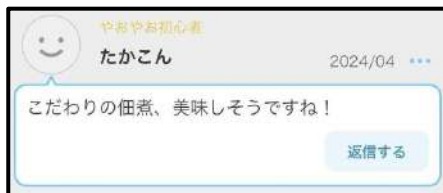
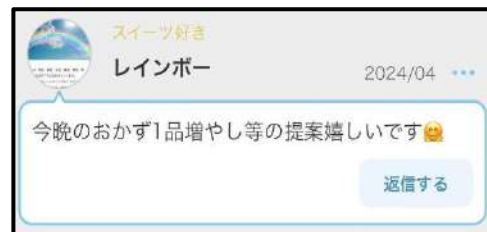
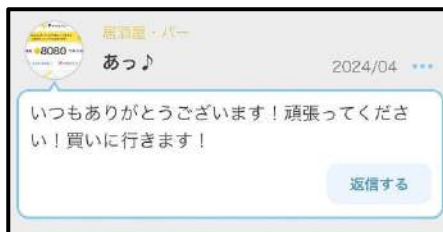
複数のお店が一緒になって体験を作ることによって参加店それぞれの顧客が来てくれます。

①

ユーザーにDMを送ろう！

一度でも足を運んだことのあるお店や会社からのDMには反応してもらいやすい。

昆扇堂では、本日より、専門店こだわりの佃煮や昆布を500円以上お買い上げの方に「100やおやお」をお渡ししています😊
この機会に、今晚のおかずを一品増やしてみませんか？✨



…続々と返事が届いていました！

「まちのコイン」はコミュニケーションを軸にしたコンテンツであるため、SNSで発信するよりもより身近な方へメッセージを届けられます。このメッセージに対して返信もできますので、ユーザーとコミュニケーションをはかり自店のファンを獲得してください。

②

新着体験をどんどん作ろう！

ユーザーは「新着」に反応してくれます。



雨の日のご来店☔

残り30件/日

+50 もらう

現地で体験

だがしやおむず



駄菓子ご購入ありがとうございます！

残り29件/日

+30 もらう

現地で体験

だがしやおむず



小さいものばかりのくじ引き一回体験

残り10件/日

-50 あげる

現地で体験

だがしやおむず

様々な体験を作ること
ユーザーの目にとまりやすく
「行けば面白いことがあるかも」
と思ってもらいやすくなり
集客につながります。

同じ体験でも
工夫しだいで
新着体験は作れます！
他スポットの事例を見ながら
いろいろと試してください！



チャレンジスマートボール

残り10件/日

-200 あげる

現地で体験

カフェ&オムライス ライラック



ご利用時間外 子供の日限定 スマートボール大会

残り50件/日

-200 あげる

現地で体験

カフェ&オムライス ライラック

05/05 15:00 ~ 05/06 18:00

③

横のつながりを使った体験を作ろう！

複数のお店が一緒になって体験をすることで参加店それぞれの顧客が来てくれます。



喫茶ZEROICHIさんのグッズ持参
でポイントプレゼント

+200 もらう

現地で体験

ボードゲームカフェ&ショップinstインスタ



【コラボ体験】instのグッズ持参
でコインGET！

+200 もらう

現地で体験

KISSA ZEROICHI

相乗効果による集客！

イベント時に体験をすることで
他店の集客が流れてきてくれる
可能性があります！



ご利用時間外
お速夜市へご来店ありがとうございます♪

+50 もらう

現地で体験

手ごねパン&スイーツ教室miichouchou

05/11 10:00 ~ 15:00



STEP 3 : 集客のその先…

集客のその先・・・

お店でお金を使ってもらおうこと！

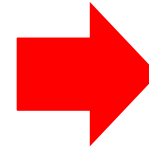
お店のファンになってもらうこと！

ファミリーロードの昆扇堂さんで実際に行った
【戦略】と【事例】をご紹介します！

チェックインをデザインする！



チェックインを
宣伝スペースにすることで、
ユーザーは必ず目にします。



チェックインのそばに宣伝チラシ(ポスター)を貼る



チェックインの周辺も目に入る宣伝スペースです！

昆扇堂さんでは「500円以上で100やおやお」という新しい体験を掲示し、チェックインに訪れたユーザーに商品の「購入」を促進しています。

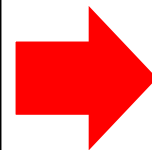
購入を促進する体験の作成



昆扇堂さんがユーザーに対して伝えたいことは

「こだわりの昆布を一度味わってほしい」ということ。

なので、チェックインに訪れるユーザーに向けて右のような体験を作成し掲示しました。



「ほかほかごはん
一緒にどうですか？」
と提案したあとの、
“昆布をのせたごはん”
食欲がそそりませんか？

2024年4月12日から「500円以上で100やおやお」の新体験開始



約1か月間で…

総利用回数 **56**回

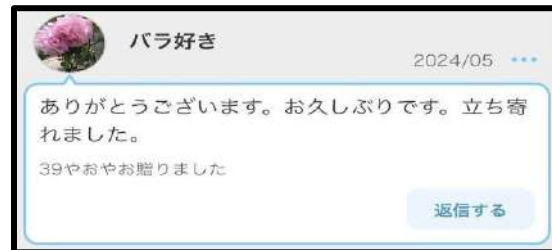
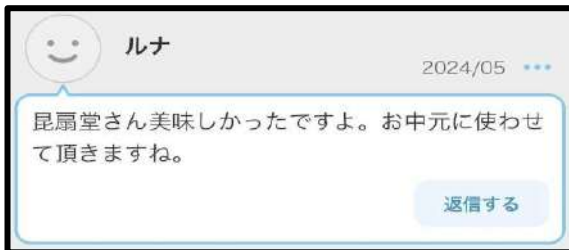
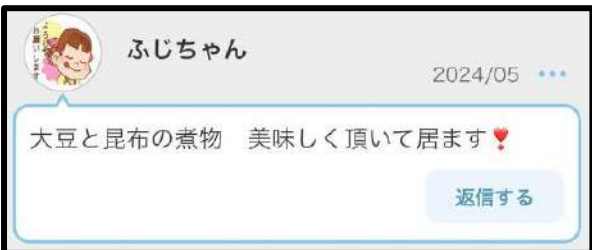
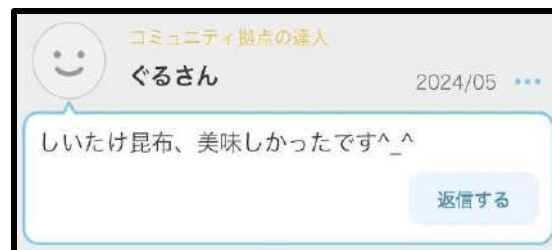
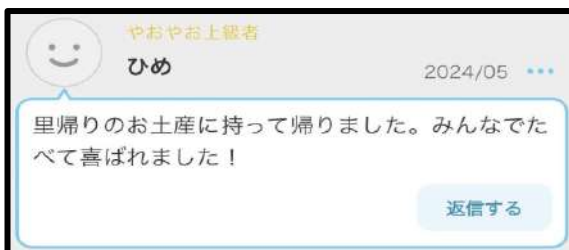
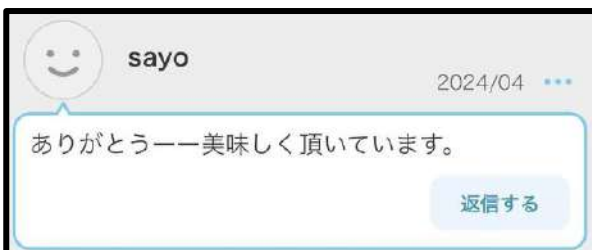
利用人数 **33**名

まちのコインをきっかけに
訪れたユーザーが **56** 回この体験を利用しています！
そして、利用人数 **33** 名ということは、
すでにリピーターが複数いるということです！

体験を利用した人にサンクスメッセージを送る

こんにちは🥰🎵
この度は、こだわりの佃煮をお買い上げいただきありがとうございました🌻
ほかほかごはんとの相性はどうでしたか？🥰🌟
またぜひ、こだわり佃煮専門店の「昆扇堂」までお越しくださいませ。
お待ちしております🥰

特定の体験を利用したユーザーに、
メッセージを送ることができます。
お店のファンになっていただくためにも、
サンクスメッセージを送りましょう！



こういったお客様との
コミュニケーションが
リピーターを生み、
ファン作りにつながります。

今回の戦略と事例のまとめ

①

チェックインをデザインする！

チェックインはユーザーが必ず目にするスペースです。

②

チェックインのそばに宣伝チラシ(ポスター)を貼る

ユーザーに伝えたい情報をチラシ(ポスター)掲示で宣伝できます。

③

購入を促進する体験を作ろう！

足を運んでくれたユーザーが「おっ」と注目する体験を作りましょう。

④

体験を利用した人にサンクスメッセージを送る

リピーターやファンになってもらえるようにコミュニケーションをとりましょう。