

toypô

店舗向けリピーター 集客サービス



会社概要

会社名	株式会社トイポ
設立	2019年4月19日
事業内容	リピーター集客支援ミニアプリプラットフォーム 「toypo」の開発及び運営
代表者	代表取締役CEO 村岡拓也
資本金	277,000,000円(準備金含む)
所在地	福岡本社:福岡県福岡市中央区大名2丁目6-11 Fukuoka Growth Next 3F 東京本部:東京都港区西新橋1-1-1 10F We Work 日比谷FORT TOWER



全国各地のお店のファン作りを大事にする事業者様から支持していただいています！

中小企業から大手企業まで幅広くご導入いただいています



JR九州フードサービス



分析機能による課題可視化、来店回数毎の個別クーポン発行により、
月間来店組数が約**79**件増加し、約**43**万円の売上増加に貢献！



利用機能:

会員ランク

お知らせ

クーポン

ダッシュボード

導入前の課題:

別のリピーター施策ツールでクーポンを配信していたが、どのお客様がクーポンを利用したかを把握することができなかった。地域密着型で店舗展開を行っているため、周辺のお客様に何度も来店していただくことが重要で、どうすれば、お店のリピーターになっていただけるのか、分析するデータが不十分だった。

株式会社ヨシックスホールディングス

～運営会社紹介～

本格職人握り寿司居酒屋「や台ずし」、全品 280円(税込308円)の安い居酒屋「ニパチ」、お好み焼き・鉄板焼居酒屋「や台や」、手羽先唐揚げ、鮮魚刺身と鶏黒炭焼「せんと」、串カツ居酒屋「これや」などの居酒屋チェーン「や台やグループ」を展開しています。

導入効果:

ダッシュボードからユーザーの**1→2回目の来店率が低い**ことが課題であると特定。
2回目来店率を向上するために**2回目の来店を促すクーポンを配信**。
この施策により、**2回目来店率が2.6倍に向上**、**月次売上も約43万円増加**を実現。

トイポ活用によりお客様の来店頻度が増加し月次売上が30万円UP！



利用機能：

スタンプカード

お知らせ

クーポン

導入効果：

紙のスタンプカードに比べ運用コストが削減

紙のスタンプカードを印刷・管理していたがデジタル化したことで必要なくなった。
スタンプカード忘れのお客様に後からアプリでスタンプ付与できるようになり運用の負担が下がった。

6%のユーザーの来店頻度が一人あたり0.8回/月増加し、月次売上が30万円増加

お会計500円で1スタンプのスタンプカードと定期的なクーポン配信、
来店経過日に合わせた自動お知らせ配信の施策により、
運用から3ヶ月で6%のユーザーの来店頻度が3.1倍に向上し、月次売上30万円UPに貢献しました。

JR九州フードサービス株式会社

～運営会社紹介～

JR九州グループにおける外食事業を担う会社として、九州を中心に居酒屋やレストランなど幅広い分野の飲食店を展開しています。

また、地元九州の食材や、郷土の器、暖簾、工芸品などの内装家具やアートワークや店舗を構成するものにできる限り九州の素材を取り入れて、九州全体の活性化を目指しています。

飲み放題サブスクによりお客様の来店頻度が**26倍**に増加し、**売上が前月比160%増加！**



JR九州フードサービス株式会社

～運営会社紹介～

JR九州グループにおける外食事業を担う会社として、九州を中心に居酒屋やレストランなど幅広い分野の飲食店を展開しています。

また、地元九州の食材や、郷土の器、暖簾、工芸品などの内装家具やアートワークや店舗を構成するものにできる限り九州の素材を取り入れて、九州全体の活性化を目指しています。

利用機能：

サブスクリプション

お知らせ

クーポン

導入効果：

サブスク販売によりお客さまの来店頻度が26倍に増加、売上が前月比60%増加！

「3,000円で1か月何回でも飲み放題」「500円で1ヶ月間生ビールが何杯でも300円」の2種類を販売。来店頻度が**半年に1回から月5回に増加**したお客さまも。

お客さまの来店頻度が向上することによって来客数が増加し、toyopô導入後に売上が前月比60%増加した。

飲食関連産業にも波及効果を生み出す

飲料の仕入れが2倍になり、食材の仕入れも維持できたことから、飲食関連産業にも好影響を与えている。

リピーター率向上の為、クーポン自動配信に注力し、施策前後でリピーター率**1.6倍**、月次売上**20%UP**！



株式会社O・B・U Company

～運営会社紹介～

福岡県を中心に、居酒屋や焼肉店などの飲食店 13ブランドを展開する飲食総合会社です。

県内地場の飲食店では最大規模であり、東京 5店舗・パリにミシュラン1つ星店など全国、世界へと活躍の場を広げています。

ワイナリー経営・通販などの事業も展開しています。

利用機能：

会員ランク

お知らせ

クーポン

導入効果：

初回来店・2回来店客へのクーポン自動配信でリピーター率が向上！

アプリ運用から半年以上経過後もリピーター集客が伸び悩んでいた。ダッシュボードからユーザーの**1→2回目**と**2→3回目の来店率が低い**ことを特定。

来店率を向上するために**初回来店・2回来店したユーザーに来店翌日に1,000円OFFクーポンを自動で配信。**

結果、**リピーター率・3回来店率がそれぞれ1.6倍に向上、月次売上も平均して20%向上を実現。**

リピーターの紹介で新規客も増加！

この施策によって**リピーター化したお客様がさらに新規のお客様を紹介、紹介されたお客様がリピーター化し更に新規客を紹介するサイクルを実現**できたことも上記の成果の要因。

分析機能を使用した課題に対する打ち手の実施により、 来店頻度が平均で**3.5倍**！月間**84万円**の売上増加に貢献



株式会社SOBAKOU

～運営会社紹介～

神奈川県内、東急東横線沿いに「鴨屋 そば香」を4店舗、「そばうどん加とう」を1店舗運営しています。「蕎麦の香りを、世界の旨いに。」を VISIONに掲げ、蕎麦を和食の日本代表に、また、世界の共通言語にという蕎麦を広めていく気持ちを持ってお店作りをしています。

利用機能：

会員ランク

お知らせ

クーポン

ダッシュボード

導入前の課題：

地域密着型で店舗展開を行っているため、周辺のお客様に何度も来店していただくことが重要だったが、これまでの集客施策は新店舗オープン時のポスティングのみで、日常的な販促活動はほとんど実施していなかった。

導入効果：

クーポン配信を行い、開封率が悪い場合はタイトルを変更して検証、顧客属性を分析し、初回来店から2回目の来店への移行率が低い場合は、初回来店後に特別クーポンを発行するなど、その時々課題に合わせた改善を実施。**トイポ導入後に539人の来店頻度が平均で3.5倍(1名あたりの来店数が月間1.3回増加)になり、リピーターからの売上が月間84万円増加。**

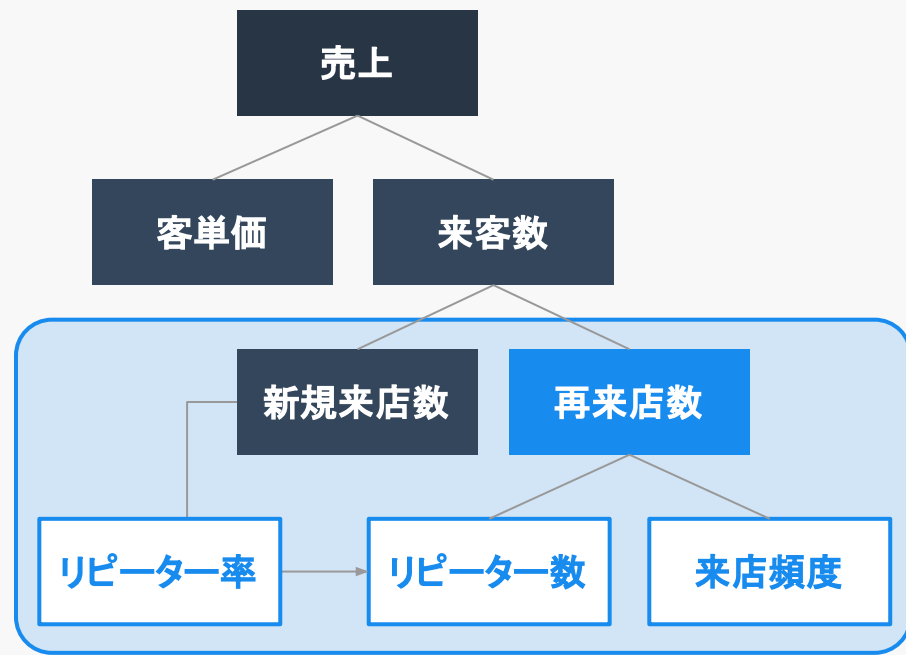
リピーター集客とは？

新規来店したお客様を定着化し、 来店頻度を向上し、 再来店数を増やすこと

そのために

- ・どれくらいのお客様が再来店しているか？
- ・何回目の来店で離脱しているのか？
- ・お客様はどれくらいの頻度で来店しているのか？
- ・お客様はどこに満足 / 不満なのか？

店舗個別の課題を把握し、対策をする必要があります。



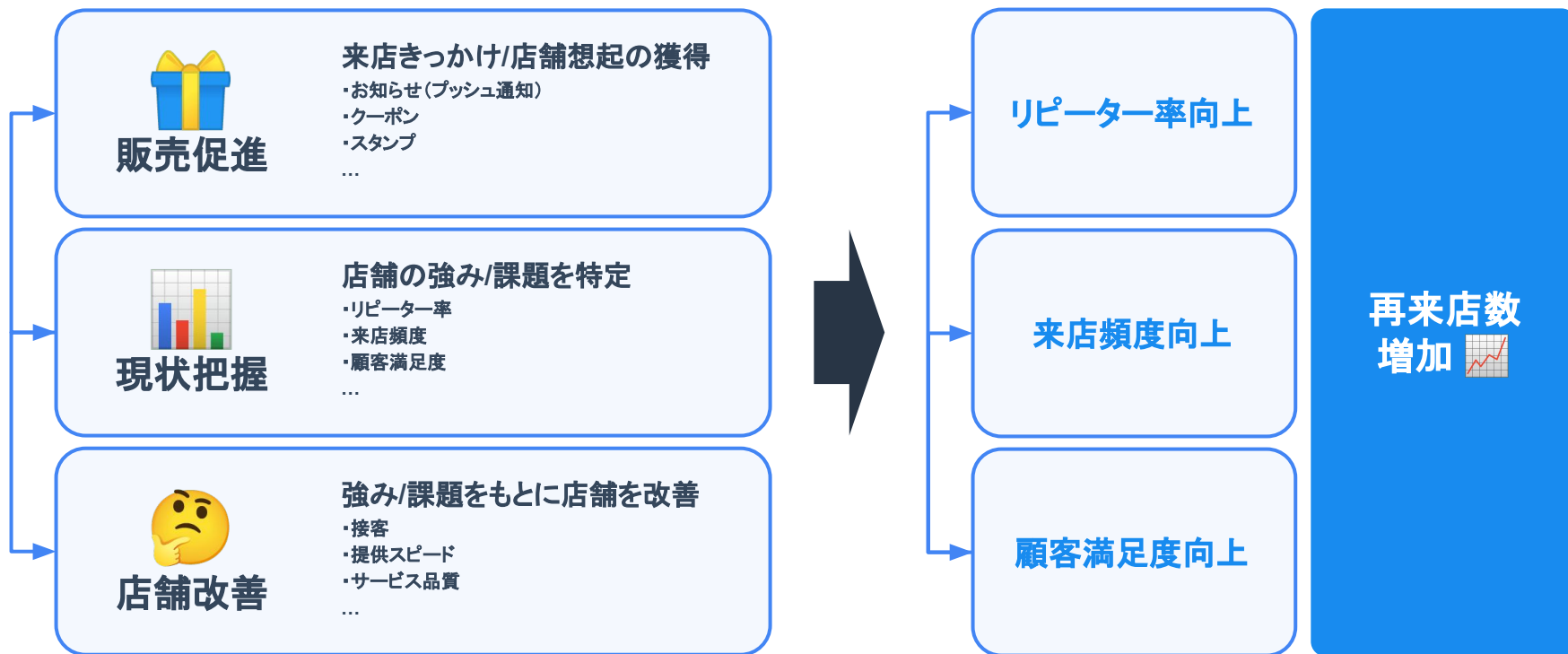
リピーター集客における重要指標

再来店しない理由の1位は「何となく(忘れていた)」、3位～5位は「お店に対する不満」
→①来店きっかけ、店舗想起の獲得、②店舗課題の特定、解消を行うことでリピーターを獲得

▼気に入った飲食店をリピートしなかった理由は？

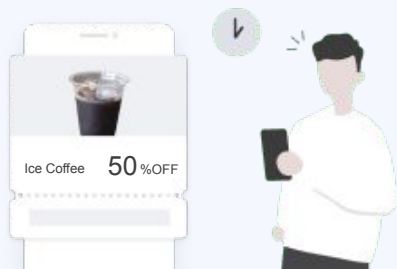
順位	項目	回答数	比率
1位	何となく(忘れていた)	922人	21.84%
2位	利便性(立地)	667人	15.80%
3位	メニュー・料理への不満	458人	9.83%
4位	スタッフへの不満	415人	9.83%
5位	価格への不満	386人	9.14%

販売促進、現状把握、店舗改善を行い、リピーター率、来店頻度、顧客満足度を向上



サービス概要

リピーター集客を実現するための 既存顧客への販売促進 と店舗課題を可視化 するシステムと
toypo運用支援する専任コンサルタント がセットになったサービス



豊富な販促機能

プッシュ通知や会員ランクなどの豊富な
販促機能と絞り込み配信・自動配信で
自由自在な施策を自動で実現



リピーター集客に特化した
ダッシュボード

お客様が再来店しているのか？
お客様はどこに満足不満なのか？
店舗が知りたいデータを可視化し、
店舗課題の特定が可能



専任コンサルタントによる
新規&リピーター集客支援

個別アプリ開発に比べて
低コスト・今すぐ・高品質なサービスを提供。
専任コンサルタントによる
リピーター集客コンサルティング、
toypoの運用代行を実施

顧客への販促促進

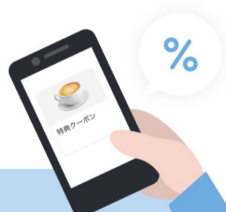
LINE
連携

お知らせ



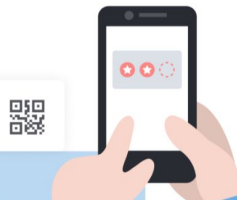
LINE
連携

クーポン

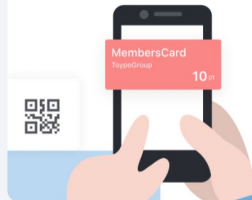


LINE
連携

スタンプカード



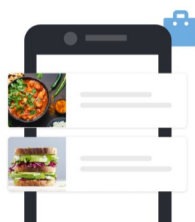
会員カード



EC機能



テイクアウト・デリバリー



回数券・チケット



サブスクリプション



店舗の課題特定

LINE
連携

リピーター集客特化
ダッシュボード



顧客満足度
アンケート



toypoがLINEと 連携しました。

公式LINE上でtoypo固有の機能である
来店起点のクーポン、お知らせ配信や会員ランク、
顧客分析など高度な販促・分析機能が
ご利用いただけます。



独自Pay機能 (Value Card連携)

店舗やブランド独自のプリペイド型電子マネーを
アプリ上で発行できるようになりました！

導入メリット

- 1 顧客の囲い込み・来店頻度の向上
- 2 前払いでキャッシュフロー改善
- 3 決済手数料のコスト削減
- 4 退蔵益の獲得



「カスタマーサクセスチーム」が貴社のリピーター獲得の“全て”を実行

(1店舗あたり50,000円相当のサポートを料金に内包)

支援体制(貴社専任コンサルタントをアサインし伴走)

コンサルティング

“お客様の課題に合わせた施策立案”

課題の可視化

- ・来店頻度分析
- ・定着率分析
- ・クーポン分析 etc...

施策の企画・実行支援

- ・来店頻度向上施策立案
- ・定着率向上施策立案
- ・クーポン改善施策立案

運用代行

“お客様の課題に合わせた運用代行”

- ・施策内容の自動設定
 - ・販促物の作成
- 例)
- クーポンの変更
 - クーポン自動配信設定
 - 顧客アンケートの設定 etc...

リピーター集客の専任コンサルタントが施策の立案～実行まで全て実施

ご支援内容	詳細
toypo活用オンボーディング	toypoを活用するために必要な施策 *の決定会議をオフラインで実施 ※クーポン内容、利用機能 etc...
toypo活用定例会議	toypoの活用状況、成果のご報告や今後の施策をご提案
toypo初期設定	toypoの初期設定の全てを代行
toypo運用代行	日々のtoypo活用に必要な設定の全てを代行
販促物作成	ユーザー獲得、クチコミ収集などに使用する販促物を作成 ※原則、印刷等はお客様で実施いただきます。

toypô

お気軽にご質問、ご相談ください