

チケット配布キャンペーン販促  
2022.05.24更新

# 目次

---

- **「チケット配布キャンペーン」のご説明**
  - チケット配布キャンペーン機能とは？
  - チケット配布キャンペーン・実施手順
  - チケット配布キャンペーン実施による期待販促効果
  - 年間のキャンペーン計画例
  
- **チケット配布の効果的な活用方法(基本編)**
  - 全利用者向けのクーポン発行
  - 対象ステイタス別のクーポン発行
  - 直営店・チケット配布事例
  
- **チケット配布の効果的な活用方法(応用編)**
  - ターゲットを絞ったクーポン発行事例
  - 新規顧客獲得
  - 既存会員施策

# チケット配布キャンペーンとは

どんな時にチケット配布キャンペーンを実施するか？

- スマートランドリーに搭載されている「チケット配布キャンペーン機能」は利用者に割引チケットを配布できる機能です。※配布するチケットはオーナーが負担となります。

新規会員を獲得したい。

しばらく利用していない  
既存会員に来店してほしい。



集客施策を  
効果的に行いたい。

稼働率が悪い時間帯や  
時期をどうにかしたい。

スマートランドリー搭載機能「チケット配布キャンペーン」を有効活用することで、

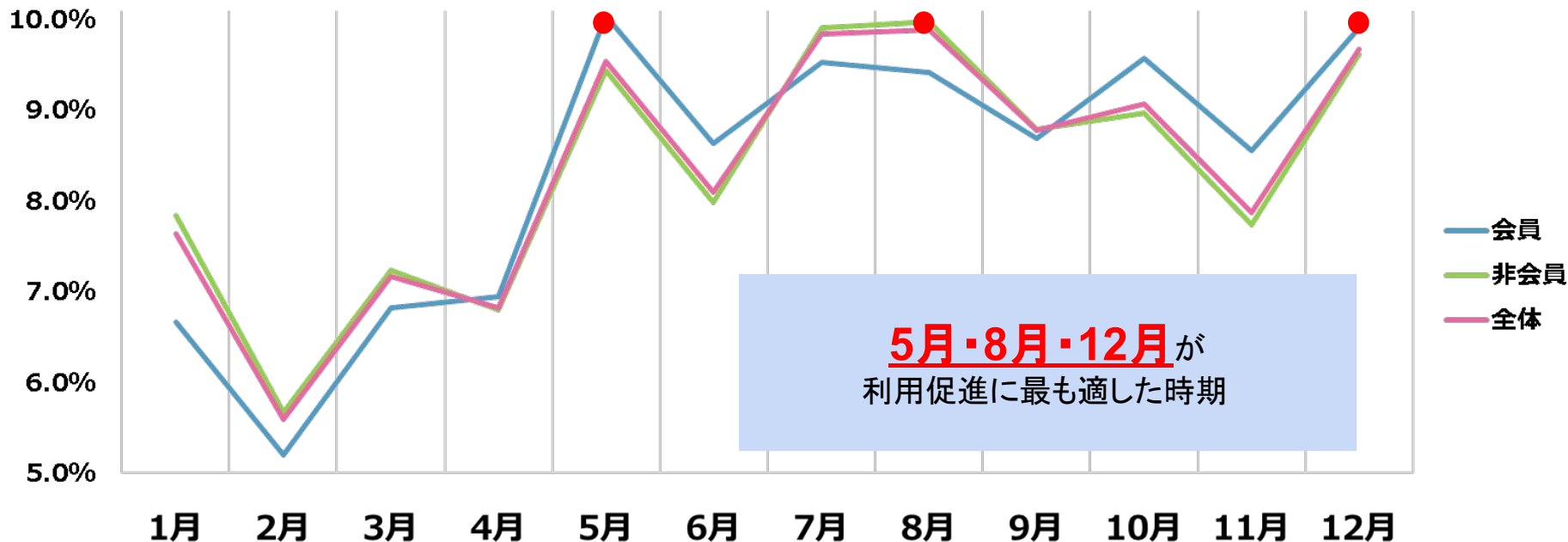
- ①新規会員獲得
- ②既存会員の利用率アップ
- ③他媒体の販促効果最大化

に向けて効果的な販促活動を実施することができます。

# 年間のキャンペーン計画

どんな時にチケット配布キャンペーンを実施するか？

- 月別のコインランドリー利用傾向では年に3回ほどピーク月があり、その時期に合わせてキャンペーン販促を実施する。



**5月・8月・12月**が  
利用促進に最も適した時期

# 年間のキャンペーン計画

どんな時にチケット配布キャンペーンを実施するか？

月	キャンペーン
1	—
2	—
3	花粉キャンペーン
4	新生活キャンペーン
5	夏の衣替えキャンペーン
6	梅雨キャンペーン
7	—
8	布団洗いキャンペーン
9	—
10	冬の衣替えキャンペーン
11	—
12	年末大掃除キャンペーン

## チケット×シーズン販促で 効果的な集客を！

時期に合わせたキャンペーンを実施し、シーズン販促を推進する。

コインランドリーの利用が増加する時期に販促を充てることでピーク月の集客最大化を狙う。

# 実施手順

## ● トップメニューの「チケット配布キャンペーン」>新規作成

### トップメニュー

#### お知らせ

2021/06/18(金) 18:20	<a href="#">【新機能】会員グループ機能</a> <small>新機能</small>
2021/02/05(金) 20:40	<a href="#">アプリ利用履歴をアップデートしました</a> <small>新機能</small>
2021/02/01(月) 19:30	<a href="#">リリース情報</a> 2021/2/1 <a href="#">paypay再編のお知らせ</a> <small>お知らせ</small>

#### 店舗とアプリ



##### 店舗管理

店舗情報の管理



##### アプリ通知管理

アプリへの通知の管理



##### ステータス設定管理

ステータス設定の登録・編集



##### 会員グループ管理

会員制度の情報編集・会員の管理



##### 業務委託アカウント

コールセンターなど業務委託ユーザーアカウントの管理



##### チケット配布キャンペーン

店舗チケットを配布するキャンペーンの管理



##### 顧客管理

顧客の管理



##### 操作履歴

スタッフの操作履歴を確認

#### 会計



##### サービス利用料集計

サービスの利用料を表示



##### アプリ売上集計

アプリやスマホ決済の売上を集計

#### 分析



##### 顧客分析

顧客の情報を分析



##### 全店舗売上

全店舗の売上情報の確認



W a s h + 北栄2丁目店	[終了] ★早めの大掃除でゆったり年末年始キャンペーン★	3	2021/12/25(土)まで	一斉配布	2021/12/01(水) 10:00	<a href="#">編集</a>	345	47	1035	137
W a s h + 明海店	[終了] ★早めの大掃除でゆったり年末年始キャンペーン★	3	2021/12/25(土)まで	一斉配布	2021/12/01(水) 10:00	<a href="#">編集</a>	656	55	1968	157
W a s h + 西葛西駅メトロ店	[終了] ★新規オープン アプリ会員募集★	10	配布から30日	キャンペーンコード 62609	2021/09/23(木) 08:00 - 2021/11/01(月) 00:00	<a href="#">編集</a>	170	109	1700	903
W a s h + モーリージュ柏店	[終了] 夏休み応援キャンペーン★アプリ会員募集★	10	配布から30日	キャンペーンコード 89432	2021/08/02(月) 23:50 - 2021/08/31(火) 23:50	<a href="#">編集</a>	34	13	340	111
W a s h + 明海店	[終了] ★新規オープン アプリ会員募集★	10	配布から30日	キャンペーンコード 51732	2021/06/26(土) 00:00 - 2021/07/19(日) 00:00	<a href="#">編集</a>	228	149	2280	1314
W a s h + モーリージュ柏店	[終了] 春の花粉・タニ撲滅キャンペーン	10	配布から30日	キャンペーンコード 47027	2021/04/28(水) 00:00 - 2021/06/01(火) 00:00	<a href="#">編集</a>	1	0	10	0
W a s h + 明海店	[終了] ★新規出店キャンペーン★	10	配布から30日	QRスキャン	2021/05/22(土) 11:00 - 2021/05/29(日) 00:00	<a href="#">編集</a>	55	39	550	356
W a s h + 明海店	[終了] ★新規出店キャンペーン★	10	配布から30日	QRスキャン	2021/05/21(金) 00:00 - 2021/05/22(土) 12:00	<a href="#">編集</a>	3	2	30	20
W a s h + ism緑が丘店	[終了] 足立様	10	配布から180日	キャンペーンコード 69953	2020/07/04(土) 15:40 - 2020/07/05(日) 15:30	<a href="#">編集</a>	1	1	10	10
W a s h + 常盤平店	[終了] 春の衣替えキャンペーン	10	配布から30日	キャンペーンコード 88964	2020/03/15(日) 23:50 - 2020/04/16(木) 00:10	<a href="#">編集</a>	12	8	120	70

1 2 3 次 > 最後 >

新規作成

トップメニュー

# 実施手順

チケット

対象店舗

キャンペーン名

説明

お客様のステータスに関わらず通知が送信されますので、ステータスを指定する場合はその説明もお書きください。

配布単位

有効期限を日付で指定する

有効期間の単位

有効期間 (月)

対象ステータス  ホワイト  ブロンズ  プラチナ  ダイヤモンド  
ステータスを使用しない店舗の場合は入力が無視されます。

配布方式

キャンペーン開始

キャンペーン終了

一斉配布日

通知日時

## Point

- 配布単位について**
  - 1枚=100円の割引。
  - 1キャンペーンにつき1人当たり10枚まで配布可能。
- 有効期限について**
  - 日単位・月単位で設定可能。
  - 日付は180日、月は6か月が上限
- 対象について**
  - 会員(ホワイト・ブロンズ・プラチナ・ダイヤモンド)で絞り込みが可能。
- 配布形式について**

### QRスキャン

顧客がアプリで該当店舗機器のQRコードをスキャンした際にチケットを付与します。チケットはキャンペーン開始から終了までの間にスキャンした顧客に付与されます。同じ顧客へはキャンペーンあたり一度のみ付与されます。

### 一斉配布

該当店舗をマイ店舗として登録している全ての顧客にチケットを付与します。チケットは一斉配布日に指定した日時に付与されます。

### キャンペーンコード

作成時に5桁の番号が発行されます。顧客がアプリでその番号を入力するとチケットが付与され、同時に該当店舗がマイ店舗として登録されます。

# 目的別・キャンペーン例

---

## 「キャンペーンコード」の配布形式で新規顧客獲得を狙ったチケット配布

Case1

店舗新規オープン時のチケット配布

※オープン販促時にチケットを活用するキャンペーン例

Case2

数回の繁忙期に合わせたチケット配布

※ピーク月に集客強化を図るキャンペーン例

Case3

特定法人へのチケット配布

※近隣の飲食店、美容院、施設等法人へ営業をかけ、利用を促進するキャンペーン例

Case4

特定地域の住民へのチケット配布

※チラシにキャンペーンコードを記載し、特定地域で街頭配布やポスティングを行うキャンペーン例

# 目的別・キャンペーン例

---

## 「一斉配布」の配布形式で、既存会員の利用率アップを狙ったチケット配布

Case1

一定期間利用がない人へのチケット配布

※利用頻度が低い会員の掘り起こしを目的としたキャンペーン例

Case2

ピーク月や閑散期でのチケット配布

Case3

オープン販促時のチケット配布

※オープン販促で新規で集めた会員に一斉配布を行い、次回利用を促す

# 目的別・キャンペーン例

## アプリセールで、既存会員の利用率アップを狙ったチケット配布

Case1

### 新規アプリ登録時のキャンペーン

※アプリ利用で、次回以降利用を促すキャンペーン例。一時的な割引ではなく、アプリを利用するによって利用料金が安くなる設定。

### アプリセールの設定方法

TOPメニュー > 店舗管理 > 店舗メニュー  
> アプリセール情報 > 新規作成 より設定。

セール名 <small>[必須]</small>	<input type="text"/>
開始日時 <small>[必須]</small>	<input type="text"/> 
終了日時 <small>[必須]</small>	<input type="text"/> 
通知日時 <small>[必須]</small>	<input type="text"/> 
説明 <small>[必須]</small>	<input type="text"/>

※アプリのお知らせメニューに表示する期間は「通知日時～終了日時」になります。

登録する

一覧へ

# 目的別・キャンペーン例

## 他媒体連携によるスマートランドリー登録数アップ施策

1	2	3	4
<b>店内POP</b>	<b>街頭配布・ポスティング</b>	<b>地域誌</b>	<b>法人へのDM&amp;訪問営業</b>
特定の期間のみキャンペーンコードを店内に設置し、会員登録を促すキャンペーン例	チラシにキャンペーンコードを記載し、特定地域の住民に対し会員登録を促すキャンペーン例	地域情報を掲載するメディアでの露出で、キャンペーンコードを掲載し会員登録を促すキャンペーン例	近隣のコインランドリー利用見込みがある法人にチラシ送付や訪問営業により法人利用を促すキャンペーン事例

5	6	7	8
<b>地域WEBメディア</b>	<b>SNS Instagram,Facebook,LINE</b>	<b>Google ビジネスプロフィール</b>	<b>広告 (SNS、リスティング)</b>
地域情報を掲載するメディアでの露出で、キャンペーンコードを掲載し会員登録を促すキャンペーン例	「今なら登録すると500円分のチケット付与」という訴求でSNSで発信。	投稿機能を活用して会員登録を促すキャンペーン例	月3万円で-件の登録実績あり。

# 目的別・キャンペーン例

## 他媒体連携によるスマートランドリー登録数アップ施策

1	2	3	4
店内POP	街頭配布・ポスティング	地域誌	法人へのDM&訪問営業

**”キャンペーンの露出を増やすか”が重要。  
複数の媒体を活用してキャンペーンの認知、利用を狙う。**

5	6	7	8
地域WEBメディア	SNS (Instagram,Facebook)	Google ビジネスプロフィール	広告 (SNS、リスティング)
地域情報を掲載するメディアでの露出で、キャンペーンコードを掲載し会員登録を促すキャンペーン例	「今なら登録すると500円分のチケット付与」という訴求でSNSで発信。	投稿機能を活用して会員登録を促すキャンペーン例	月3万円で〇件の登録実績あり。

# 実施事例

## ①アプリ新規インストールキャンペーン

店舗:西葛西店でのキャンペーン販促  
形式:キャンペーンコード・1000円割引  
実績:240枚配布(24人アプリ登録)・167枚消化(消化率69%)  
※キャンペーン中に206人から269人に増加。  
期間:2021/11/18(木) 19:20 - 2022/02/01(火) 00:00  
目的:新規会員獲得

## ②早めの大掃除でゆったり年末年始キャンペーン

店舗:北栄2丁目店でのシーズン販促  
形式:一斉配布・300円割引  
実績:1035枚配布・137枚消化(消化率13%)  
期間:2021/12/01(水) 10:00~2021/12/25(土)  
目的:年末時期の来店分散・掘り起こし

## ③新規オープン アプリ会員募集

店舗:明海店でのオープン販促  
形式:キャンペーンコード・1000円割引  
実績:2280枚配布(228人アプリ登録)・1314枚消化(消化率57%)  
期間:2021/06/26(土) 00:00 - 2021/07/19(月) 00:00  
目的:新規出店オープン販促

## まとめ

- ”新規獲得”と”会員の利用率UP”を意識してキャンペーンを使い分けることが重要。

## (シーズン×キャンペーン)

- 時期に合わせたキャンペーンを実施し、シーズン販促を推進する。コインランドリーの利用が増加する時期に販促を充てることでピーク月の集客最大化を狙う。

## (各種媒体×キャンペーン)

- ”キャンペーンの露出を増やすか”が重要。複数の媒体を活用してキャンペーンの認知、利用を狙う

## (目的別キャンペーン事例)

- キャンペーンコードでのチケット配布のほうが消化率は高いが、一斉配布は既存会員の掘り起こしに有効。