

プレミアム付商品券取扱事業者様向け説明会

プレミアム付商品券の活用法



プレミアム付商品券の概要

① 販売価格 1セット■円(■円券×■枚)を■円で販売

✓ 総額■セット準備(額面総額■万円)

✓ 1世帯につき、■セットまで購入可能

実質■%OFF

② 発行元 ■

③ 販売期間 令和■年■月■日(■)～令和■年■月■日(■)

④ 使用期限 令和■年■月■日(■)～令和■年■月■日(■)

■市の人口・世帯数

人口 15,419人

世帯 5,823世帯 → ■セット/■セット=■世帯 →

男性 7,429人

女性 7,990人

(20■年■月■日現在)

買い物のチャンスを増やしてくれる前に、
自店を再認識してもらえ、メディアだ!

全世帯の■%に配布!



お客様の気持ちは？

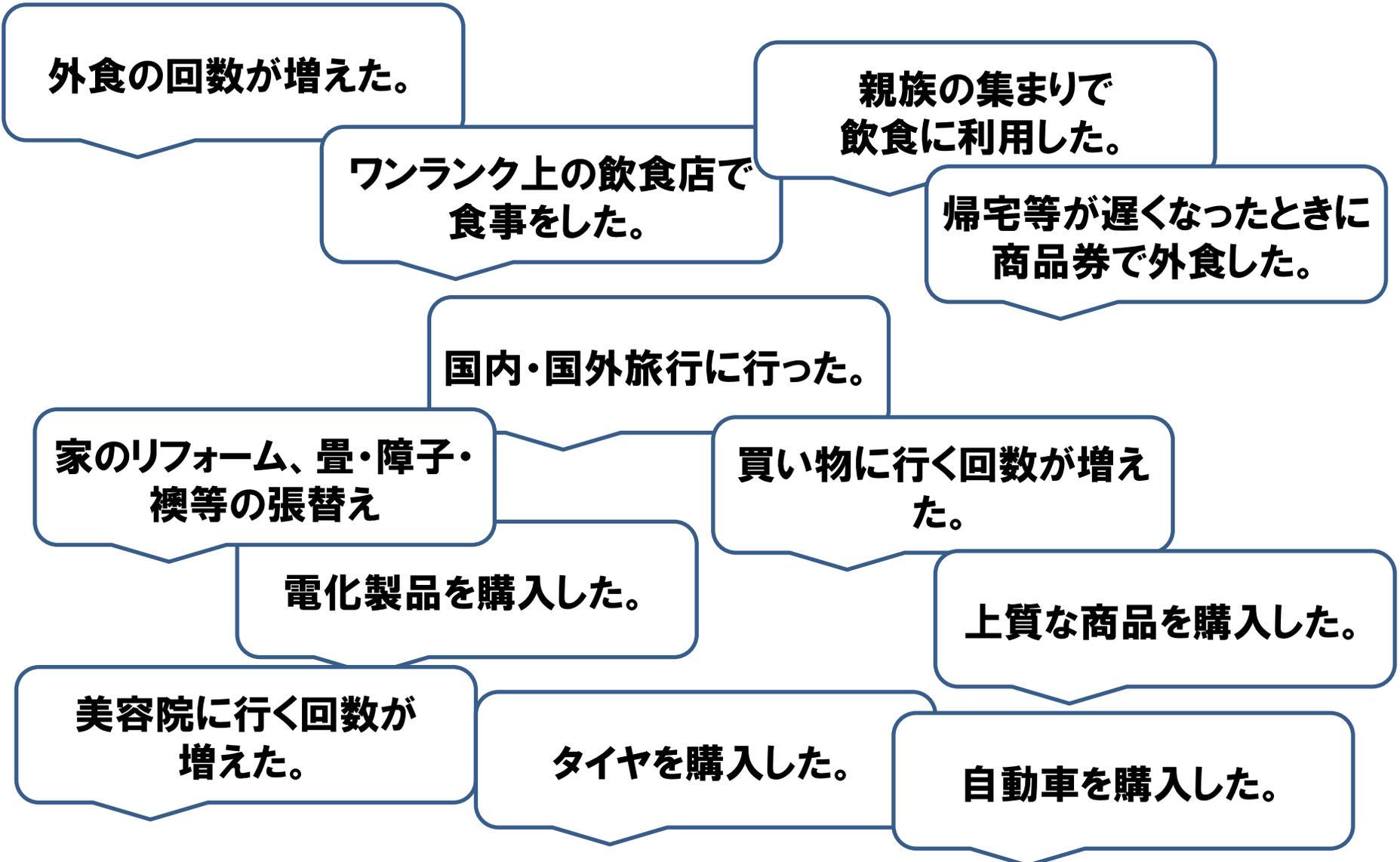
新型コロナで大変だけど...

- もともと■%お得なんだから、ためらっていた△△も買えるよね!
- この機会に、○○を買っちゃおうかな～!

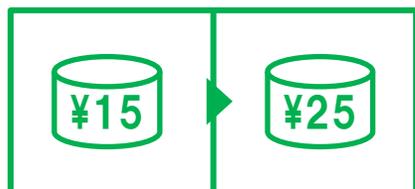


**このチャンスを確実にとらえて、
持続的な経営ができるお店にしていきましょう!**

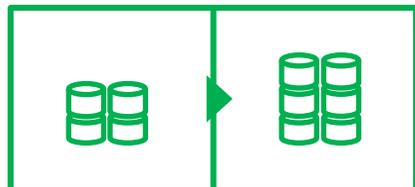
具体的な声として…



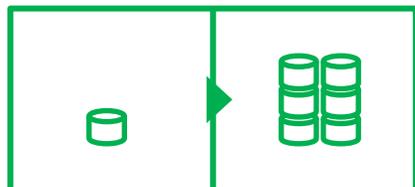
プレミアム付商品券がもたらす買い物



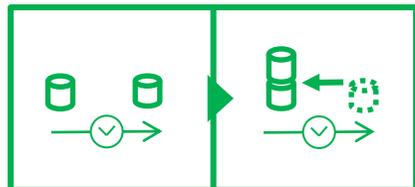
同じカテゴリーの商品・サービスで、単価アップ



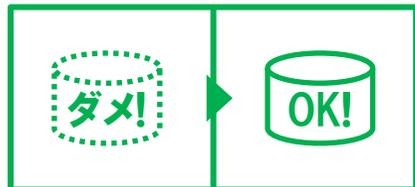
同じアイテムの、まとめ買いの単位数がアップ



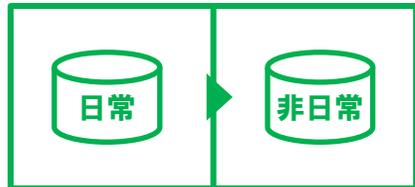
都度払いではなく、まとめて回数券でお得に



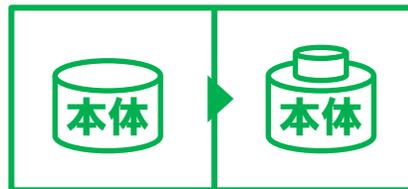
必要になるものなら、今のうちにまとめ買い



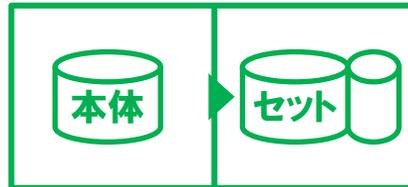
買い控えていたものが、買えるようになる



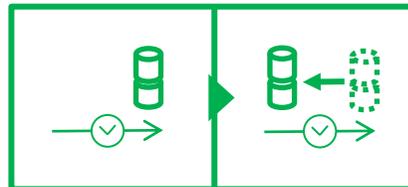
自宅用だけでなく、贈答用など非日常の機会へ



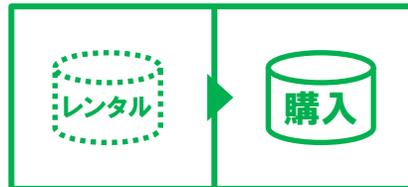
本体だけでなく、オプションも付けて価値アップ



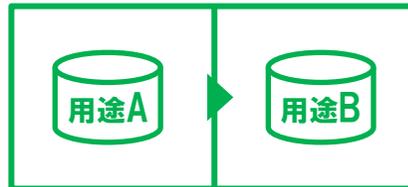
単品だけでなく、セットにして、単価アップ



現品在庫の販売だけではなく、予約販売で前倒し



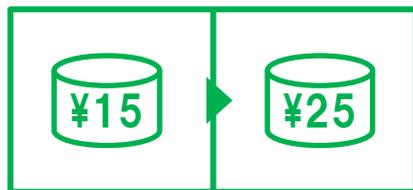
これまでレンタルしていたものを、まとめて購入に切替



違うカテゴリーのアイテムにシフトして売上増大



手間がかかる安い価格のモノより、高くても手間のかからないサービスへ



同じカテゴリーの商品・サービスで、
単価アップ

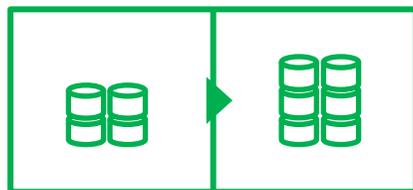
[具体例]

- 単価を安くする買い物→単価が高い買い物
 - 第3のビール→プレミアムビール
 - 輸入牛肉→国産和牛

[販促例]

- ちょっと贅沢に!
- 今日はあなたにご褒美!
- ちょっとうれしい日には!
- 明日へ前向きに!





同じアイテムの、まとめ買いの 単位数がアップ

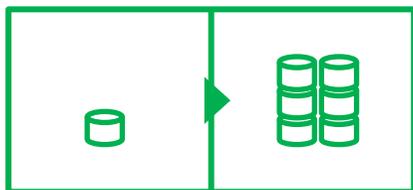
[具体例]

- まとめ買いの数量を、いつもより増加
 - 缶ビール6本パック→24本ケース買い
 - シャンプー詰替用1本→詰替用ケース買い

[販促例]

- いつもより多めに!
- まとめ買いなら、ケースで!
- 同じものなら、まとめて!





都度払いではなく、
まとめて回数券でお得に

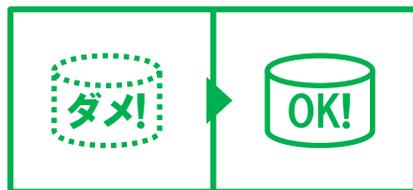
[具体例]

- 1回券→回数券
- コーヒー1杯→コーヒーチケット
- 当日限り→年間利用

[販促例]

- コーヒーチケットでお得に!
- 年間パスも受付中!
- 回数券発売開始!





買い控えていたものが、

買えるようになる

[具体例]

- 必ず要るものだけ→欲しいものも。
 - 料理は自宅で→男性も料理を学びに
 - 芸術作品は×→芸術作品も○
 - ベーシックスタイル→流行のスタイル

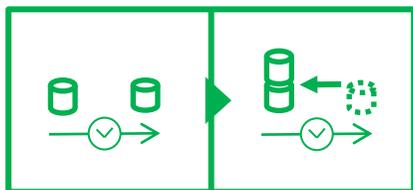
[販促例]

- プレミアムなあなたに!
- こんなことにも挑戦!
- 文化を感じて!



プレミアム商品券で、
こんなことにも!

プレミアム商品券で訪れる波と販促例⑤



必要になるものなら、
今のうちにまとめ買い

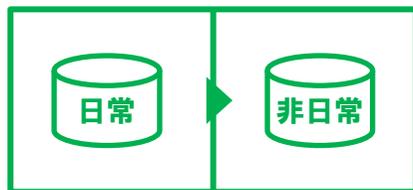
[具体例]

- 日常買い→買いだめ
- ティッシュ5個×1→ティッシュ5個×5個
- 詰め替えパック1回分→詰め替えパック2.5回分ビッグサイズ

[販促例]

- いつか要る、なら今!
- なくなる前に備えて!
- 今のうちに、買いだめ!





自宅用だけでなく、
贈答用など非日常の機会へ

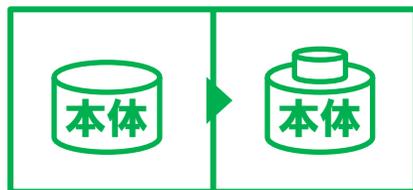
[具体例]

- 自宅使い→贈り物にも (家族内のプレゼントも)
- 中元歳暮は一律縮小→大切な人には中元歳暮
- 家族の記念日を祝う
- 日常用→防災用にも

[販促例]

- おいしさを、あの人にも!
- いつもの御礼に!
- あなたらしさで、心のおもてなし!
- 今日は、何の日?





本体だけでなく、
オプションも付けて価値アップ

[具体例]

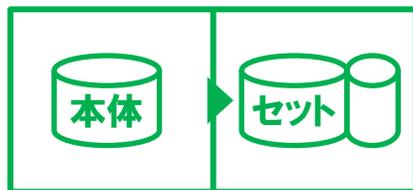
- ヘア・カット→カット+カラーリング
- タイヤ交換→タイヤ交換+オイル交換+バッテリーチェック
- 動産保険なし→動産保険つき
- 顔が見えない野菜→顔が見える野菜

[販促例]

- オプションでこんなに!
- 追加サービスも充実!
- 多様なオプションで、あなたらしく!

プレミアム商品券で、
カラーリングも!





単品だけでなく、

セットにして、単価アップ

[具体例]

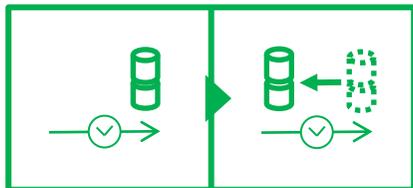
- 単品もの→セットもの
- さばの塩焼き→さばの塩焼き定食
- ヘアスタイリング→ヘアスタイリング+ネイルアート
- 鉛筆・消しゴム・ノート→入学文房具セット
- 水道工事+電気工事→リフォーム施工まとめ

[販促例]

- セットメニューあります!
- 鍋物セットで簡単お得!
- リフォームセットAタイプ!



プレミアム商品券で、
セットメニューも!



現品在庫の販売だけではなく、
予約販売で前倒し

[具体例]

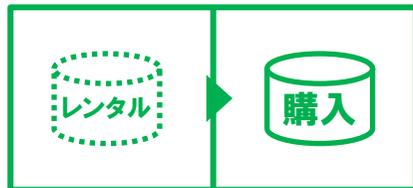
- 現品販売→予約販売、権利販売
- 消耗品だけど、いまは要らない→いつかは要る
- クリスマスツリー、正月用品など季節もの
- 期限後の利用の前払い（宿泊予約）

[販促例]

- 今から予約しておこう!
- 季節を先取り!
- 早割!



プレミアム商品券で、
今のうちから予約!



これまでレンタルしていたものを、
まとめて購入に切替

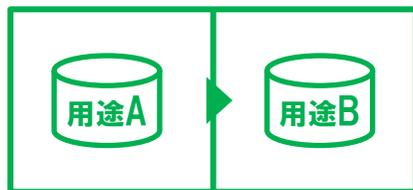
[具体例]

- 着物レンタル→着物購入
- 映画Blu-rayレンタル→映画Blu-ray購入
- シリーズ物の保存版

[販促例]

- ご自宅の保存版へ!
- 買えばいつでもあなたに寄り添う!
- この際、一気にまとめ買い!!





違うカテゴリーのアイテムに シフトして売上増大

[具体例]

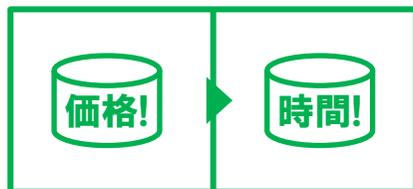
- 基礎化粧品→メイク化粧品購入へ
- 水彩画用絵の具→油絵用絵の具購入へ
- 家族写真→オリジナルデッサンへ
- 病院治療→予防・健康運動へ
- 白黒デザイン→カラーデザインへ

[販促例]

- いつもとちょっと違うことも!
- 例えば、こんなことも!
- 今度は、○○に挑戦!
- 今日から、□□!



プレミアム商品券で、
今度は○○に挑戦!



手間がかかる安い価格のモノより、
高くても手間のかからないサービスへ

[具体例]

- 一般道→高速道利用へ
- 点検おまかせサービス
- まるごと一括清掃サービス
- 電話注文のみでギフト配送まで対応
- 「特急」料金

[販促例]

- 時間を優先!
- まとめておまかせ!
- ○○までやります!

プレミアム商品券で、
まとめておまかせ!



そもそも、売上はどのようにして決まるか？

持続的な売上

売上

客数

新規顧客

既存顧客

客単価

来店理由

新しく

来てもらおう!

何度も

来てもらおう!

もう少し高く

買ってもらおう!

この店でなければ
ならない理由

をつくろう!

プレミアム付商品券を活用した展開アイデア例

持続的な売上

売上

客数

新規顧客

新しく

来てもらおう!

既存顧客

何度も

来てもらおう!

客単価

もう少し高く

買ってもらおう!

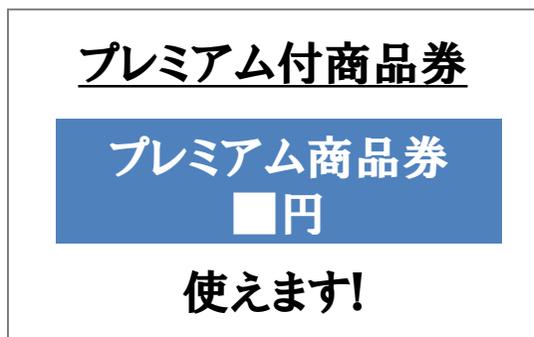
来店理由

この店でなければ
ならない理由

をつくろう!

新しく、来てもらおう!

- のぼり・ステッカーを掲出して、店頭を目立たせて、「プレミアム付商品券」が使えることをアピール!
 - 単純に目立つことだけでも、新規顧客の誘引につながります。



大分県臼杵市の事例

新しく、来てもらおう!

- **ホームページやSNSでもプレミアム付商品券が使えることをアピール!**
 - 店頭だけでなく、ネットの上でも少しでも目立つようにしましょう。
- **チラシや広告などの予定があれば、プレミアム付商品券が使えることもアピール!**
 - 通常のチラシなどにも、プレミアム付商品券が使えることを加えて、目立つようにしましょう。

プレミアム付商品券

プレミアム商品券

■円

使えます!

プレミアム付商品券を活用した展開アイデア例

持続的な売上

売上

客数

新規顧客

新しく

来てもらおう!

既存顧客

何度も

来てもらおう!

客単価

もう少し高く

買ってもらおう!

来店理由

この店でなければ
ならない理由

をつくろう!

お客様に、何度も来てもらおう!

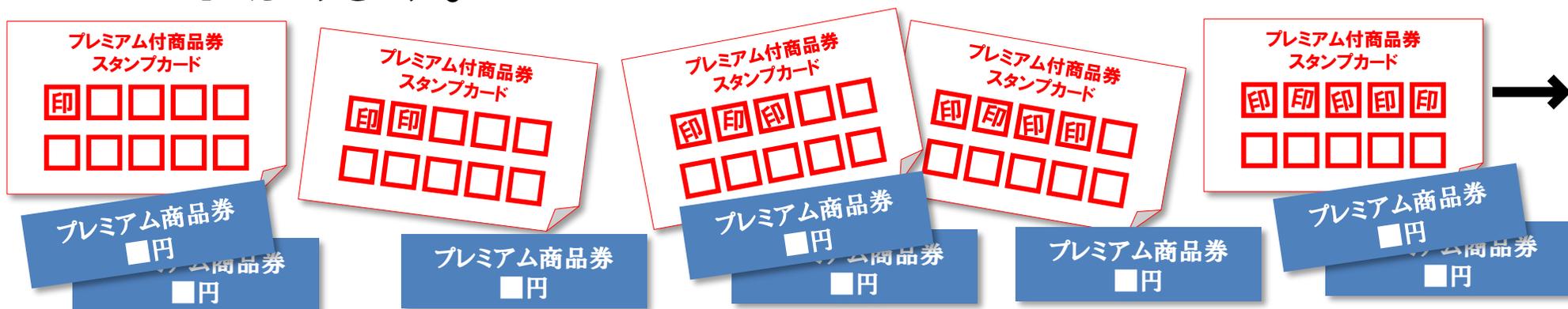
- **プレミアム付商品券を2回使っていただいたお客様には、〇〇をプレゼント!**

– 1回目には、プレミアム付商品券で購入したという証明をする紙を渡して、2回目の購入に持ってきてもらう。日付を入れておけば、2回目までの間がどれくらいか分かります。



お客様に、何度も来てもらおう!

- **プレミアム付商品券をご利用していただいた方の専用スタンプカードで、違う日に5回来店してもらったら〇〇をプレゼント!**
 - 専用のスタンプカードを作成し、紙にコピーしてカットするだけ。
 - スタンプカードは、初回の日付を入れて、最終日の日付を入れれば、どれくらいの頻度でお客様が来ているかわかります。



お客様に、何度も来てもらおう!

・ プレミアム付商品券をつかったレシート5枚分で、抽選で100人のうち5人に1枚分のレシート分の金額の商品券をプレゼント!(上限3,000円)

- ・ POSレジでプレミアム付商品券の利用がわかるように設定するか、プレミアム付商品券でのレシートにハンコを押す形でも可。自店で使える商品券なら、また次回も来ていただけます。もちろん使用期限をつけるようにしましょう。
- ・ 100人のうち5人なら、総額では5%値引と同じですが、全額キャッシュバックは魅力的です。また、上限3,000円としておこなうなら、予算として最大15,000円の費用で実施できるので、安心です。

ご利用ありがとうございます。
営業時間 6am~8pm

領収証 

2018年7月1日(日)

004 本日のランチ	¥1,200
005 カレーセット	¥1,000
009 ホットコーヒー	x2
	¥800
010 レアチーズケーキ	¥380
合計	¥3,380
税込	¥3,650

No.0034

ご利用ありがとうございます。
営業時間 6am~8pm

領収証 

2018年7月3日(火)

004 本日のランチ	¥1,200
005 カレーセット	¥1,000
009 ホットコーヒー	x2
	¥800
合計	¥3,000
税込	¥3,240

No.0098

ご利用ありがとうございます。
営業時間 6am~8pm

領収証 

2018年7月7日(土)

004 本日のランチ	¥1,200
005 カレーセット	¥1,000
合計	¥2,200
税込	¥2,376

No.0098

ご利用ありがとうございます。
営業時間 6am~8pm

領収証 

2018年7月17日(火)

004 本日のランチ	¥1,200
005 カレーセット	¥1,000
009 ホットコーヒー	x2
	¥800
合計	¥3,000
税込	¥3,240

No.0098

ご利用ありがとうございます。
営業時間 6am~8pm

領収証 

2018年7月28日(土)

004 本日のランチ	¥1,200
005 カレーセット	¥1,000
合計	¥2,200
税込	¥2,376

No.0098

→抽選

プレミアム商品券
■円

プレミアム商品券
■円

プレミアム商品券
■円

プレミアム商品券
■円

プレミアム商品券
■円

プレミアム付商品券を活用した展開アイデア例

持続的な売上

売上

客数

新規顧客

既存顧客

新しく

来てもらおう!

何度も

来てもらおう!

客単価

もう少し高く

買ってもらおう!

来店理由

この店でなければ
ならない理由

をつくろう!

もう少し高く、買ってもらおう!

- **プレミアム付商品券専用のセットメニュー（1,000円（実質600円））はいかがですか!**
 - **通常の客単価が900円なら、100円アップ（+11.1%）してもらい、値上げへの拒否感をなくすことも可能。**

プレミアム付商品券特別メニュー



もう少し高く、買ってもらおう!

- **プレミアム付商品券をご利用なら、ランチに+150円 (通常200円) でドリンクとデザートがセットできます!**
 - 通常よりも限定のサービスにして、いつもは追加セットを注文しづらかったものを、注文しやすくできます。
 - 結果的に、客単価をアップしてもらおう形になり、売上もアップします。

ランチセット



今なら+150円で
プレミアム付商品券限定
ドリンク+デザート



プレミアム商品券
■円

プレミアム商品券
■円

プレミアム付商品券を活用した展開アイデア例

持続的な売上

売上

客数

新規顧客

既存顧客

客単価

新しく

来てもらおう!

何度も

来てもらおう!

もう少し高く

買ってもらおう!

来店理由

この店でなければ
ならない理由

をつくろう!

- **“プレミアム付商品券をご利用頂いた方に、アンケート（薄謝あり!）をお願いしています!”**
 - おまけなどの景品には規制があります。懸賞でだれでも応募できるものには上限がありませんが、購入しないと応募できない場合、景品となるものはその金額の20%までです。
 - しかし、購入者にアンケートを書いてもらい、その謝礼として何かをお渡しするのであれば、“適正な金額”であればいいのです。
 - プレミアム付商品券のタイミングで、なぜ当店に来て頂いているのか、どこから来て頂いているのか、不満や要望はないのか、など、一度、お客様にお声を聞いてもらう機会として活用してもらうこともできます。
 - お客様の声から、当店に来て頂く理由が見つかれば、それを、他の方にもアピールしてもいいのではないのでしょうか。

多様な方法 プレミアム商品券5%値引セール…1

プレミアム商品券でのお買い物に 5%の増量サービス

プレミアム商品券でのお買い物に、増量またはおまけとして、商品・サービスを5%分つける。



【効果】単純に、大盛感覚。

※増量できない商品やおまけが出せない場合は検討要。

プレミアム商品券でお買い物した方 20人に1人に当店限定の商品券を プレゼント

プレミアム商品券を利用されたら、1/20の確率で当たるくじ引きを、その場で実施。当選された方には、当店限定の商品券(期限付)を、プレミアム商品券と同額進呈。



【効果】早めの集客と、再来店が可能

※20人に達しない場合もあり。
※商品券の偽造注意。

多様な方法 プレミアム商品券5%値引セール…2

プレミアム商品券の下1桁番号
日付の下1桁に合致した日に
限定5%値引きセール

プレミアム商品券の末尾が、例えば15なら、5の付く日(5日、15日、25日)に5%値引きになるセール。1枚でも末尾が合っていればOKにする。



【効果】曜日別の売上平準化が可能。

※定休日の対応も検討が必要。

プレミアム商品券でお買い物した方
5%分の当店限定クーポン券進呈

プレミアム商品券を利用されたら、買い物毎に、次回以降に利用できる5%分のクーポンをプレゼント。



【効果】再来店の促進。

※クーポンの偽造に注意。

多様な方法 プレミアム商品券5%値引セール…3

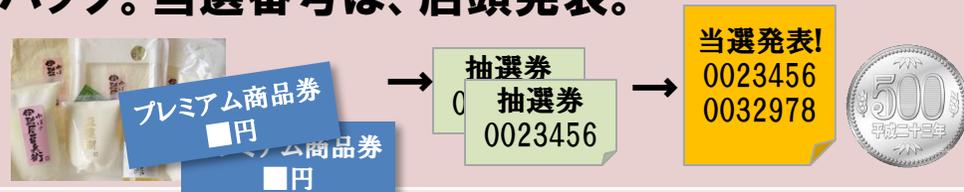
プレミアム商品券でお買い物した方
20人に1人無料とするキャンペーン
(実質5%引)

①プレミアム商品券毎に当選!

月内:プレミアム商品券1枚を利用されたら、1枚
抽選券を渡す。

月末:20分の1の確率で当選する形をして、抽選
会を実施。(抽選箱から取り出す)

当選者には、プレミアム商品券1枚分をキャッシュ
バック。当選番号は、店頭発表。



【効果】早めの集客と、再来店が可能

※20人に達しない場合もあり。
※抽選券の偽造に注意。

プレミアム商品券でお買い物した方
20人に1人無料とするキャンペーン
(実質5%引)

②一回の買い物毎に当選!

月内:プレミアム商品券を利用されたら、買い物
毎に、シリアル番号の入った抽選券1枚(買い物
金額入り)を渡す。

月末:20分の1の確率で当選する形をして、抽選
会を実施。当選者には、お買い物1回分をキャッ
シュバック。当選番号は、店頭発表。



【効果】早めの集客と、再来店が可能

※20人に達しない場合もあり。
※金額の偽造注意。発行時に金額控も有効。

新しく

来てもらおう!

何度も

来てもらおう!

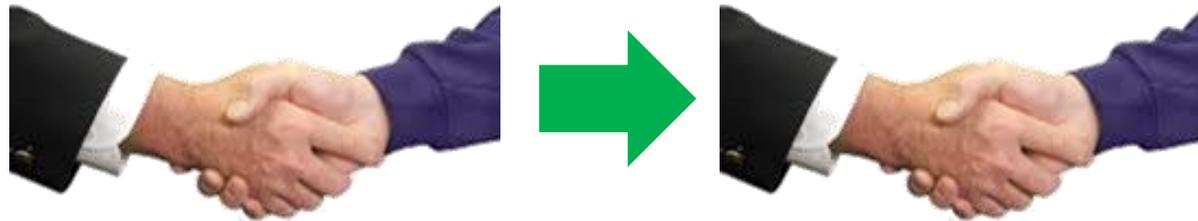
もう少し高く

買ってもらおう!

**この店でなければ
ならない理由**

をつくろう!

お客様との「絆」を、
令和■年以降にもつなげていきましょう。



- 売上増大分の利益を、お客様との絆づくり（次回来店へ）のために
 - [メッセージ] 年賀状、暑中見舞い、セール告知ダイレクトメール…
 - [限定セール] お客様限定セール開催…
 - [スタンプ等] プレミアム商品券利用者限定ポイント付与…
 - [アフターサービス] 限定アフターサービス…