

ポイントカードの現状分析と提案

A7p21090

鈴木元也

HAC

Xpress

カムズクラブ

ステップアップシステム

買えば 買うほど おトク!

カムズクラブカードは

あなただけの ポイント倍率に!!

2010年3月1日より開始

毎月1日～末日までのお買物金額に応じて、翌月のポイント倍率が決まります!



例えば

2/1—2/1～2/28までの1ヶ月間—2/28

HAC でのお買物合計金額が7,800 円の場合

1ヶ月間のお買物金額で翌月のポイント倍率が決定!

3/1—3/1～3/31までの1ヶ月間—3/31

お買物はいつでもポイント3倍!

1ヶ月間のお買物金額でさらに翌月のポイント倍率が決定!

ポイントカードの狙い

カムズクラブ ステップアップシステムがおトクなその訳は・・・

その1

「今まで3倍デーや5倍デーに予定があつてお買物に行けなかった・・・」
いつでもあなただけのポイント倍率なので、予定に合わせてお買物に行けます！

その2

「3倍デーや5倍デーは混んでいてお買物に行きづらかった・・・」
いつでもゆったりお買物していただけます！

その3

特売チラシの商品もあなただけのポイント倍率で購入できます！



顧客を増やす



設定金額	1円以上	3000円以上	6000円以上	20000円以上
設定ポイント	通常	2倍	3倍	5倍
反映期間	翌月の1ヶ月間			



実際の集客数は？

現金割引では？

ポイント制

反映期間？

翌日、翌週では？

ポイント比率

クラス数は？

4クラスで良いのか？

ポイント比率による
客数は？



目的

分析



影響



提案



現状把握

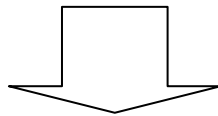
必要なデータ

会員の来店情報

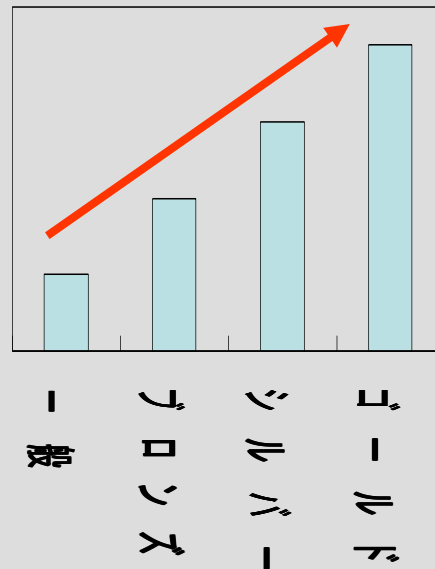
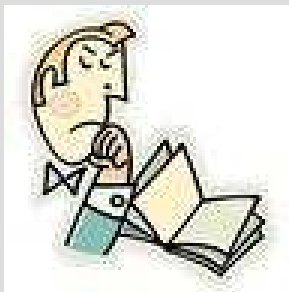
クラス別会員来店数

クラス別会員利用頻度

クラス別利用金額／回



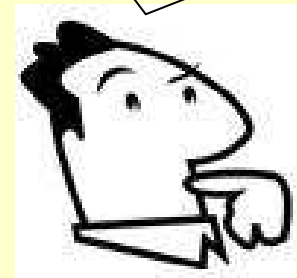
増加していくだろう



違う結果なら
?

一般
ブロンズ
シルバー
ゴールド

より良い
設定方法が
あるのでは？



例)

会員クラス	一般会員	ブロンズ会員	シルバー会員	ゴールド会員
性別	男			
年齢	26歳			
来店数(合計)	263			
金額				
~500円	1人			
~1000円				
~2000円				
~3000円				
~4000円				
頻度／月				
0回	2人			
1回				
2回				
3回				
4回				
頻度／週				
0回				
1回				
2回				
3回				

現状把握



分析

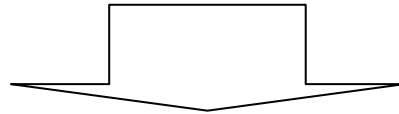
仮定

反映期間は最適なのか？

クラス数は適切なのか？

ポイント制は正しいのか？

反映期間に合ったポイント割合があるのでは？

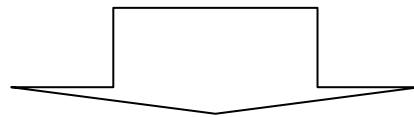


など...

顧客に調査

方法) コンジョイント分析

コンジョイント分析



ポイントカード制度の提案

全体の調査方法

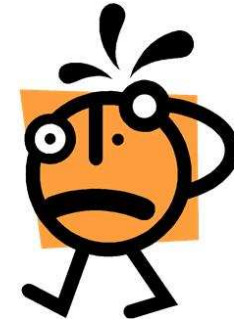
負担



企業



迷惑



顧客

HACドラッグ来店者へ調査

方法によっては

負担レベル別調査方法

低
↓
高

レベル1
レベル2
レベル3

レジ付近で目視 → 会員クラス別来客数 購入金額・商品
企業情報提供 → 会員利用頻度・クラス別顧客数
インタビュー・アンケート → ポイントカードへの欲求
(ポイント反映期間・クラス数・ポイントor現金値引き)

質問 少

多