

専門店経営の課題解決!

広告特集



繁盛店づくりの鍵握る集客力の強化

POSとネットの融合がポイントに

「既存顧客の囲い込みだけでは、厳しい競争を勝ち抜くのは難しい」。そう話すのは、ビジコム最高経営責任者(CEO)・代表取締役の中馬浩氏。「来店したくない顧客や、興味はあるが来店に至らない顧客に対して戦略的にアプローチすることが大切だ」と訴える。消費が冷え込む中、新規顧客をいかに呼び込むかは多くの専門店が抱えている課題だ。中馬氏に、同社が提案する繁盛店づくりのポイントを聞いた。



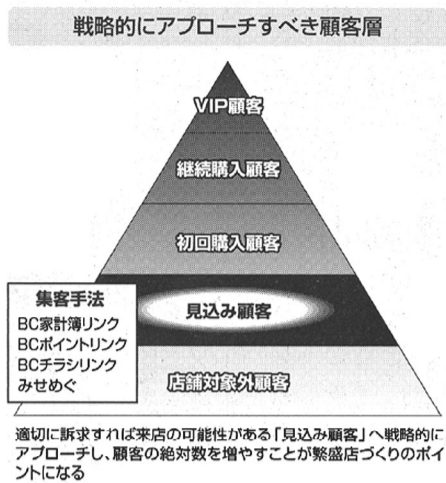
ビジコム CEO・代表取締役 中馬浩氏

集客できるPOS

自店に来店したことがない見込み客へいかにアプローチし、顧客の絶対数を増やしていくか。この課題に悩めるものとして、当社はPOS(販売時点情報管理)端末の販売だけでなく「POSにまつわるサービスの提供」を掲げ、「プロモーション付POSシステム」を提供しています。

「プロモーション付POSシステム」は、パソコン・POS・BCPOSとインターネットを融合させる仕組みで、「顧客がくついで」のPOSです。

従来のPOSはレジ業務のほか、売上げ管理やポイント管理など管理目的で利用されています。しかし、それでは既存顧客へのサービスを提供することはできません。BCPOSを導入すれば、売上げ管理だけでなく、新規顧客を呼び込むことができます。POSとインターネットを連携させ、集客のための各種プロモーションを行うことが可能になります。具体的には、当社が展開している消費者のための



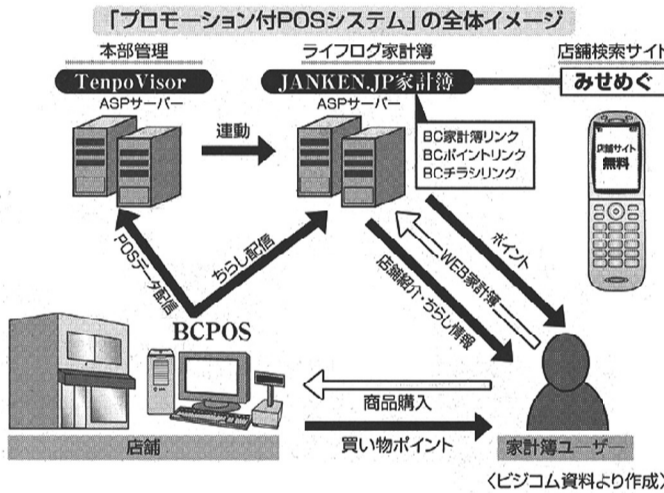
顧客呼ぶ「プロモーション付POSシステム」コストを抑えて中小店舗も利用しやすく

の無料ネットサービス「JANKEN JP家計簿」を軸に、「BC家計簿リンク」「BCポイントリンク」「BCチラシリンク」を組み合わせ、より幅広い消費者を集客するための手法です。家計簿サイト利用者に対しては、購買履歴に基づいて安売りの情報などを自動的に表示します。自分が買いたい物をしたくない店の情報も届けられるため、新規顧客の誘導ツールとして効果的です。

顧客を呼ぶ仕組み

JANKEN JP家計簿は、商品のJANKENコード(バーコード)や購入店舗などを登録するだけで家計簿がつけられるサイトが、登録ごとにポイントがたまり、現金やマイルなどと交換できます。消費者の関心は高く、登録数は約1万人、商品登録数は約181万点、店舗登録数は約38万店に上っています。

BC家計簿リンクは、BCPOSから、ソフトの期間貸し(ASP)方式で利用できる本部管理システム「Tempo Visor(テンポバイザー)」に送られた売上げ情報と家計簿サイトを連動させ、買い物内容を自動的に家計簿へ反映するサービスです。JANKENコードなどを入力する手間を省きながらポイントがためられるため、家計簿サイト利用者の集客が見込みます。しかし、BC家計簿リンクで集客できる顧客層は限定的です。そこで開発した



「みせめぐ」は、携帯電話から利用できる店舗検索ツールとして効果的です。

繁盛店をつくる鍵は、ネット接続が可能なBCPOSを軸にした集客プロモーションです。「プロモーション付POSシステム」は月額数千円で作成できるので、水道代や電気代と同じ感覚で利用できるでしょう。当社は、POSとインターネットの融合を中心に、集客のためのあらゆる可能性を追求しています。

専門店向け POS パソコン POS のビジコム プロモーション付 POS

パソコン POS システム

BCPOS®

http://www.bcpos.jp/

リサイクル POS
レンタル POS
農産物直売所 POS
も対応!!

パッケージソフト レンタル
月額 5250 円～

レジ業務 売上管理 ポイント 顧客管理 商品管理 在庫管理

導入実績 約 7000 セット

一店舗も、多店舗も、積極的な店舗運営を!

ASP・SaaS型本部管理システム

テンポバイザー Tempo Visor

http://www.tenpovisor.com/

月額 5250 円～
サーバ使用料、保守・管理費用、データ集計料込み

本部で全店舗の情報を一元管理

- 売上日報
- 在庫状況
- 商品稼働状況
- 顧客情報
- 商品マスタ
- ポイント etc

各店の POS 情報を集計・分析・帳票化

情報を共有するとお店が変わります
本部と店舗間コミュニケーションで
スタッフの意識改革

導入実績 約 1500 店舗

お店をめぐる店舗検索サイト

みせめぐ

http://misemeg.jp/

店舗プロモーション

みせめぐ 販売代理店 募集中!