GuestTicket

今、この時間に集客したい
あなたの店舗をお手伝いします。

新しい形の集客×予約システム

5分でわかるGuestTicket

GuestTicketの想い

あと少し、席を埋めたい。
そんな悩みを終わらせます。

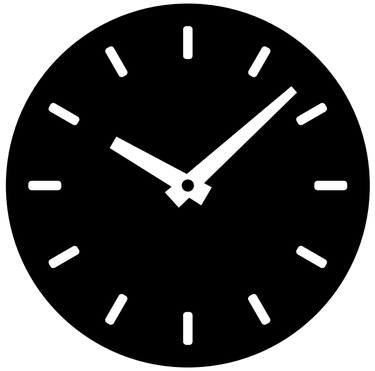
スタッフ一丸でサービスを磨き、新メニューを開発し、SNSを使ったブランディングに力を入れている。
それでも、席が埋まらない時がある。

集客に悩むすべての店舗様に、もっと自分のお店に自信を持っていただきたい。

私たちは、そんな想いでGuestTicketを作りました。

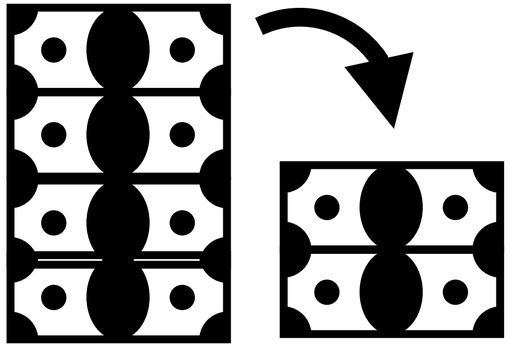
GuestTicketとは何か

GuestTicket とは、こんなサービスです。



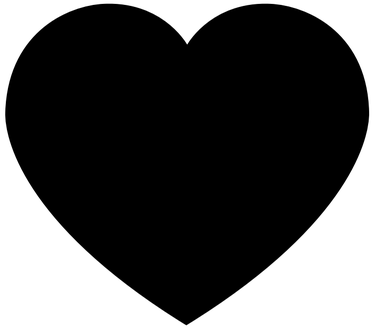
好きな時に
1時間以内の集客を実現

あなたが予約を埋めたいとき、店舗のピンチヒッターとして顧客のキャッチをしてくれます。



より安く、より効果的な
集客媒体を提供

大手グルメサイトのクーポン発行と同じ施策を、より安価に実現。1件50円から実施可能です。



貴方の店舗の
ファン化を促進

無償提供の実施で、あなたの店舗への流入ハードルを下げ、顧客満足度向上を図ります。

では、具体的にサービスについて
ご紹介いたします。

Overview

あなたの店舗の親しまれる合法キャッチ、GuestTicket

GuestTicketがあなたに提供できるもの

あなたの店舗が抱えるこんな課題。
GuestTicketが、お手伝いをします。

×

- ☑ キャッチの人件費が多い
- ☑ キャッチの集客力に個人差がある
- ☑ グルメサイトでの集客がイマイチ…
- ☑ 広告にお金をなるべくかけたくない

だから

欲しいときに集客ができない

→

○

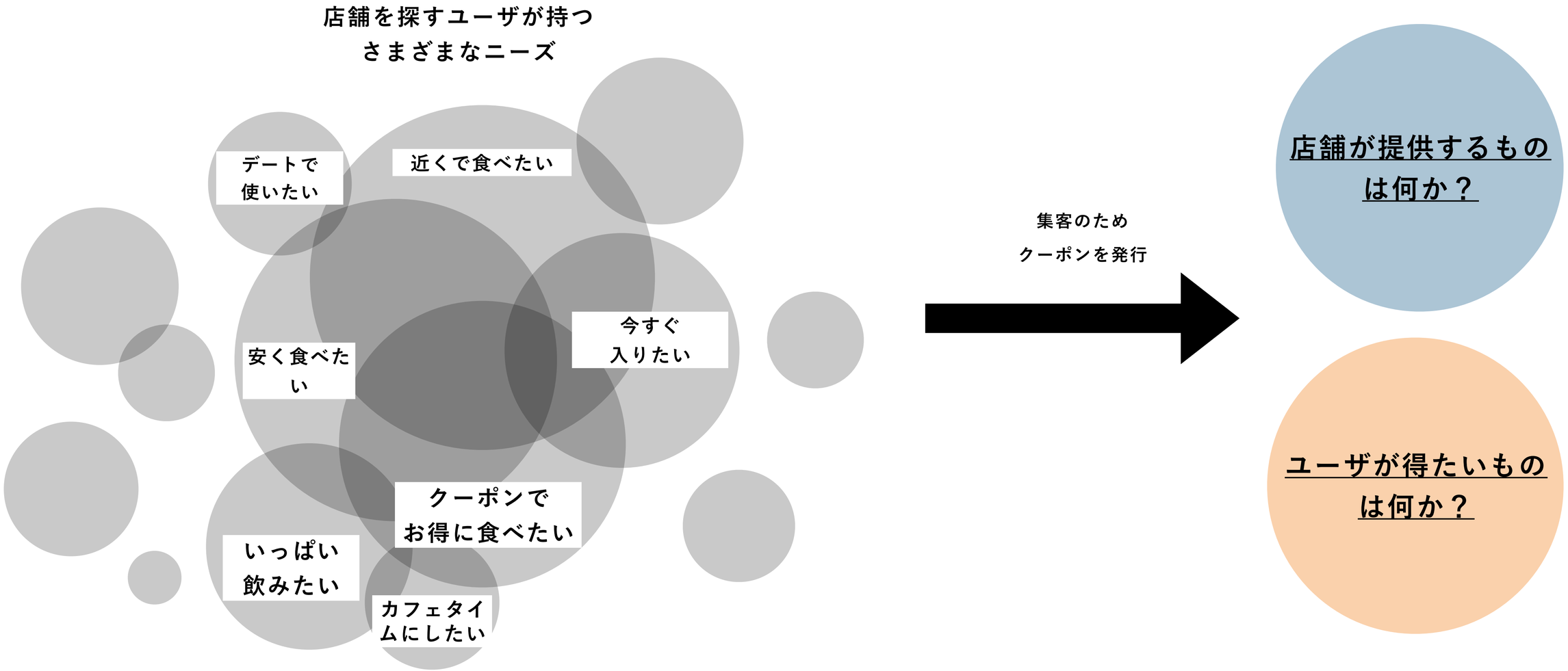
- ☑ キャッチの人件費を削れる！
- ☑ 個人の力に左右されない！
- ☑ グルメサイト＋αの集客経路が持てる！
- ☑ 1時間以内の予約が0件だと費用なし！

だから

1時間以内の集客を実現！

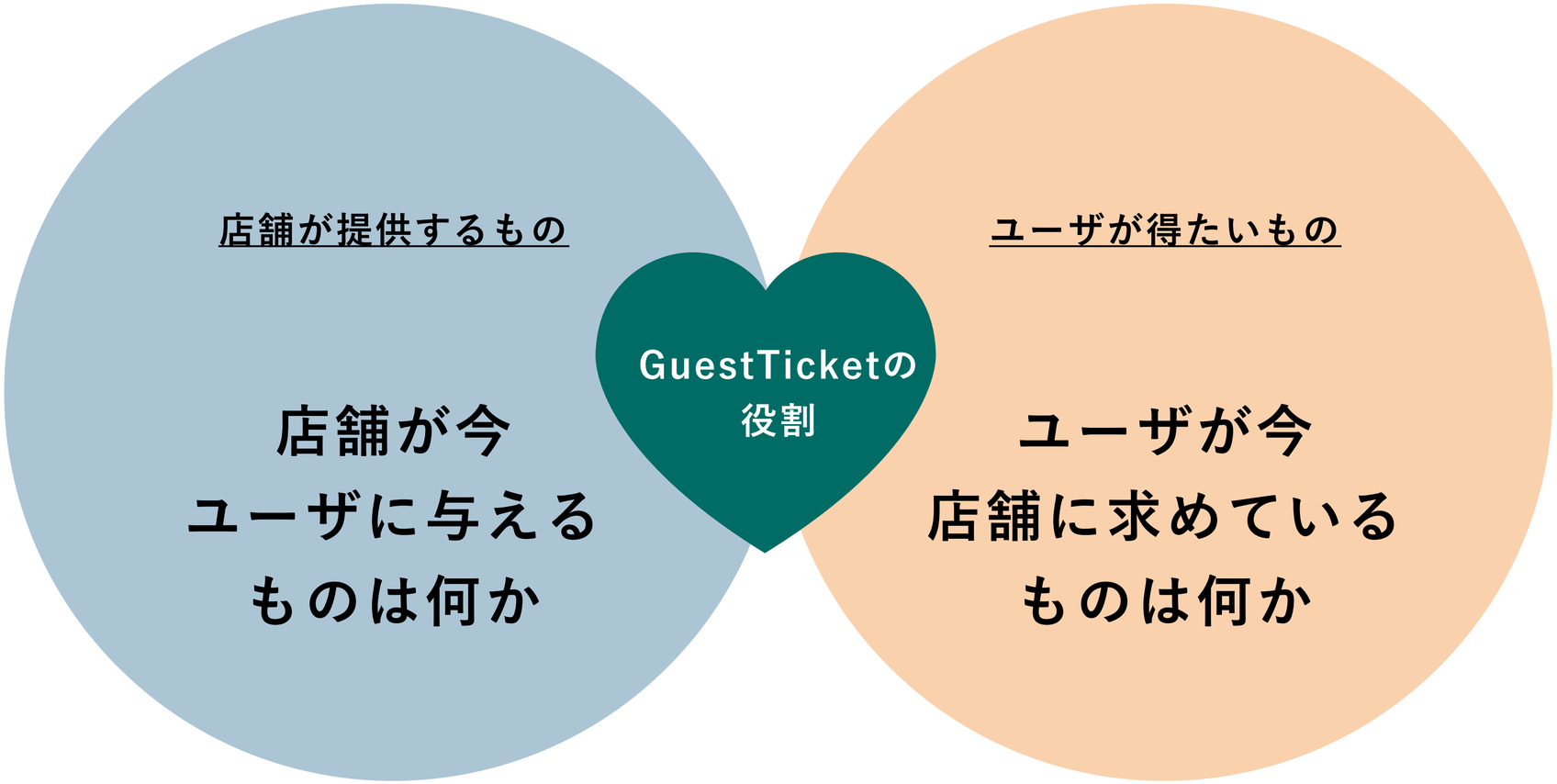
来店に導くには、ユーザのニーズを踏まえた条件を提示すること

店舗のニーズや提供できるものはユーザのニーズと必ずしもマッチングしているわけではなく、キャッチやグルメサイトの口コミ情報だけでは来店に結び付かない可能性があります。
数ある集客方法の一つとして、店舗側はユーザが求めている可能性があるものをクーポンという形で提案しています。



あなたの店舗の親しまれる合法キャッチ、GuestTicket ①

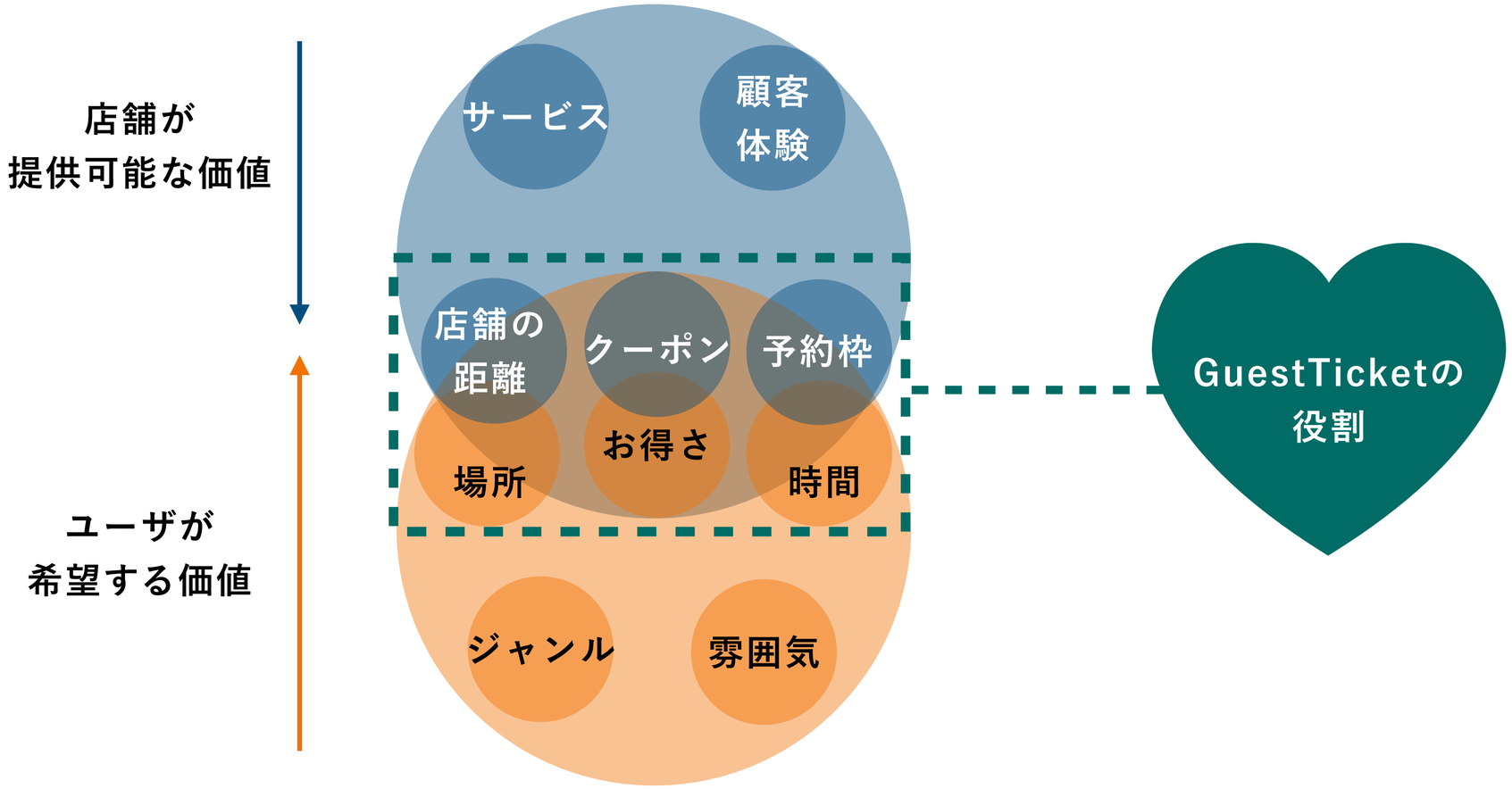
さまざまなニーズを持ったユーザーは、自分に合ったお店を探したい。一方で、キャッチは胡散臭さや嫌悪感がある。
今予約を埋めたい店舗は、その時間だけ集客したい。一方で、グルメサイトやキャッチなどは競合が多く、信頼感が少ないため決定力にかけているケースが多い。



あなたの店舗の親しまれる合法キャッチ、GuestTicket ②

集客における無駄をなくし、ユーザに親しまれやすいキャッチとして「GuestTicket」をご活用いただくことで、あなたの店舗とユーザの接点を作りユーザ自身で来店するきっかけを作り出します。

だからこそ、安全かつあなたの店舗のブランド価値を毀損しない集客をお約束いたします。



つまり

「今、この瞬間をお得に」サービスを受けたいユーザ。

「今、もう少し集客したいな」と考えている店舗。

両者のニーズの橋渡しをする。

これが、**GuestTicket** です。

GuestTicket

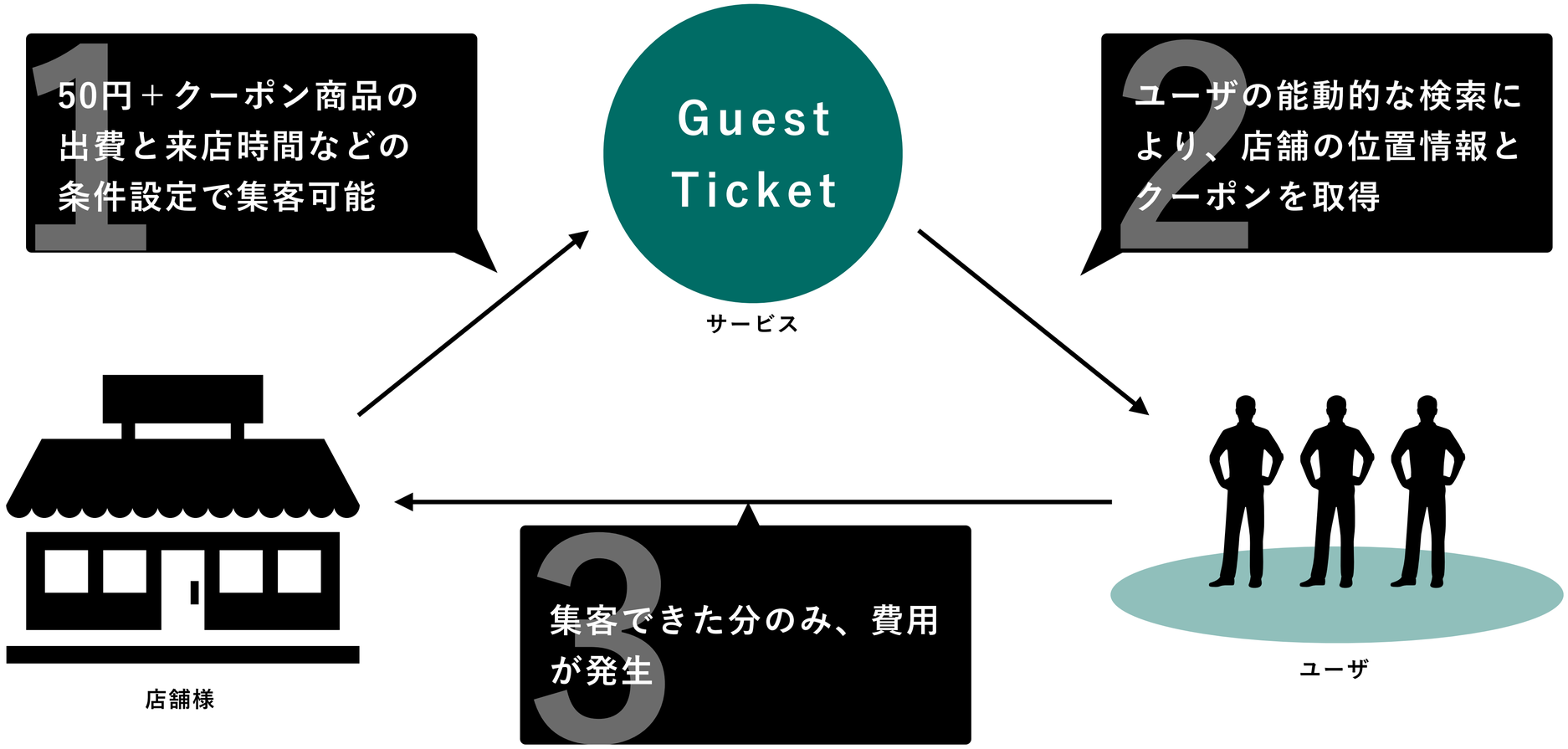
Attribute

GuestTicketが機能する理由

GuestTicketが機能する理由：サービスの概要

GuestTicketは店舗側が設定した情報をユーザ自身がアプリで発見することで、ユーザの現在地から近い店舗の提供サービスとユーザの欲しいものをマッチさせ、来店につなげるサービスです。

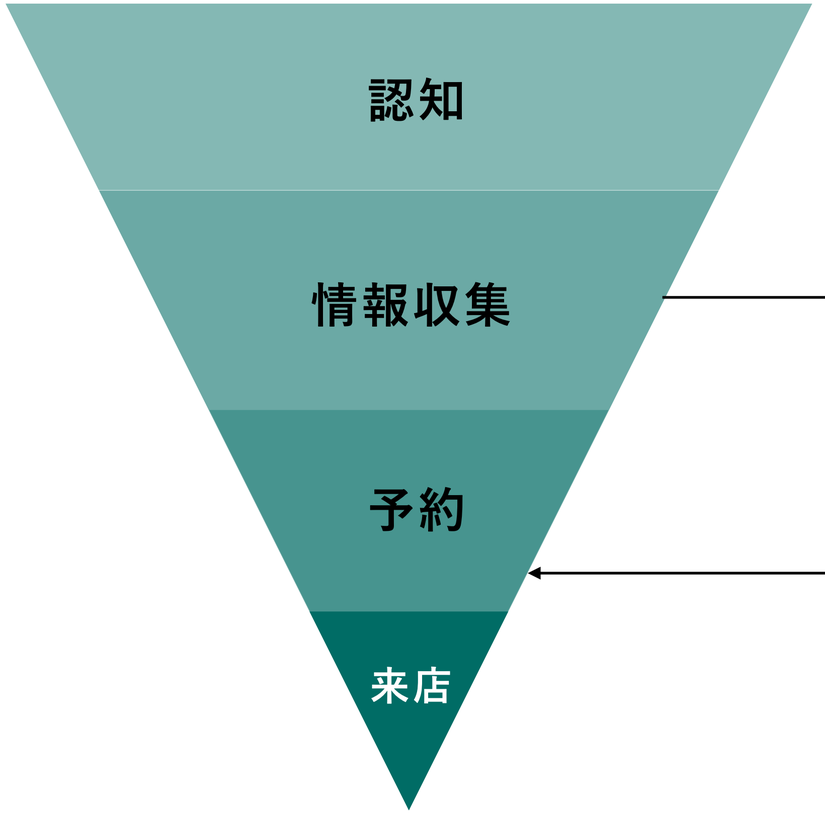
集客が発生した分だけ費用を支払っていただくため、集客できない場合は一切料金をいただきません。



GuestTicketが機能する理由：前提/他サービスの離脱要因

グルメサイトなどを用いた集客の場合、競合の上位掲載競争が激しく、不正確な情報も多すぎることから集客効果が減少しています。結果、クーポンがない事で情報収集段階での離脱が発生する可能性があります。店舗側の事情として掲載料と手元に残る利益を考えた時、本来施策として打ちたいクーポン戦略が打てないケースも。

ユーザの飲食店選定における行動



離脱要因：

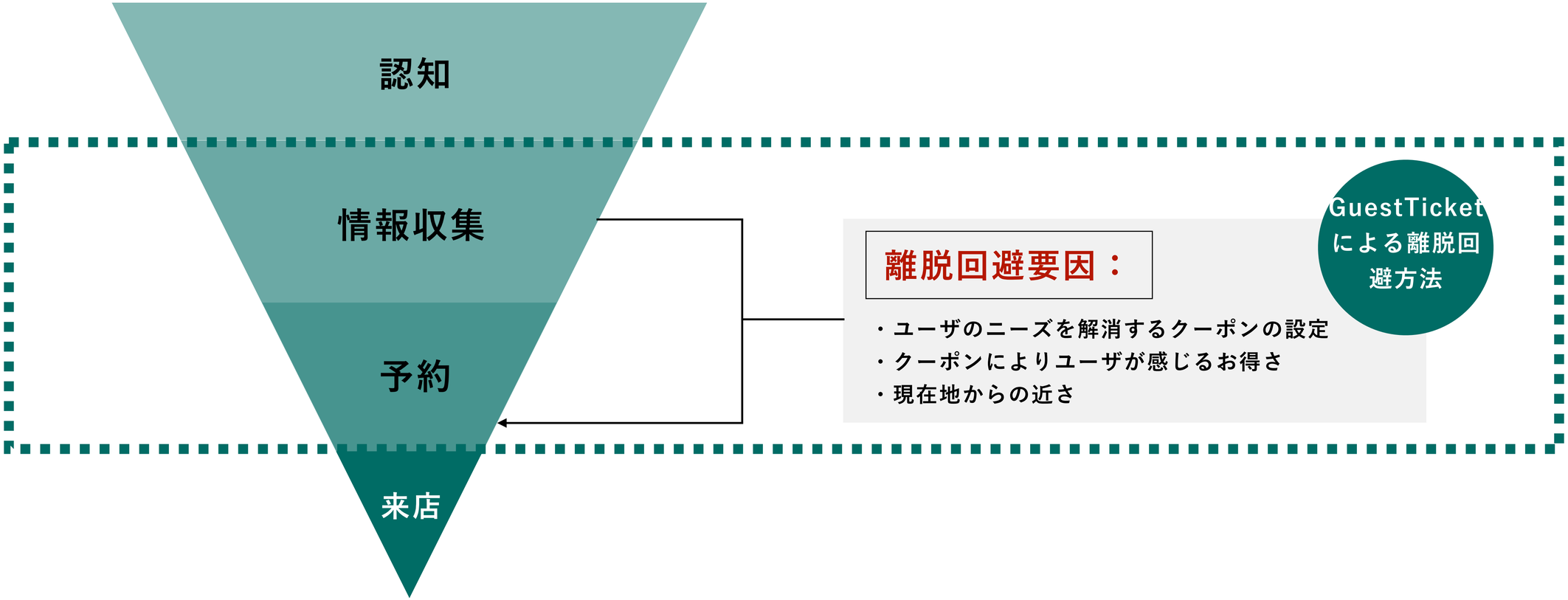
- クーポンがない/求めている内容ではない
- クーポンにお得感がない
- 距離が離れているので、行くのが面倒くさい

GuestTicketが機能する理由：前提/GuestTicketの離脱回

GuestTicketは店舗にとってもう少し予約が欲しいときにご活用いただくサービスであり、ユーザにとって「今、この瞬間をお得に」サービスを利用できるサービスです。

GuestTicketは**情報収集時の離脱要因をなくし、お客様の来店に結びつく役割を果たします。**

ユーザの飲食店選定における行動

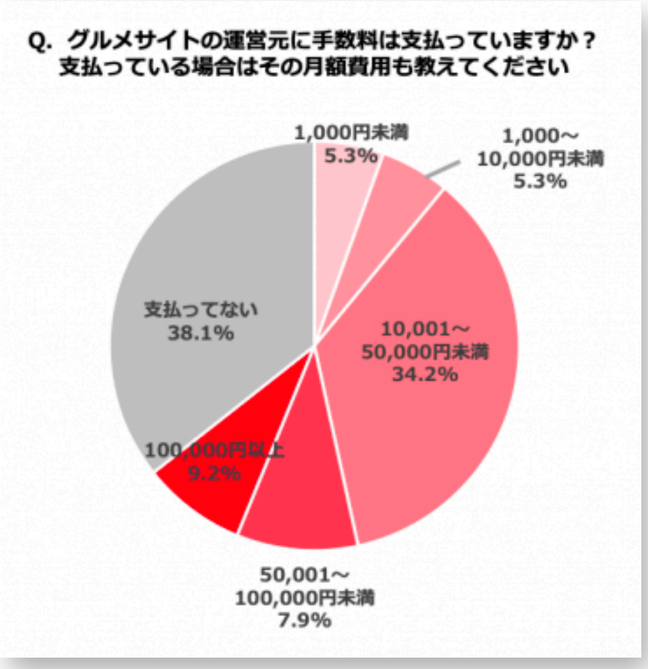


GuestTicketが機能する理由：低単価な集客料。驚きの50円

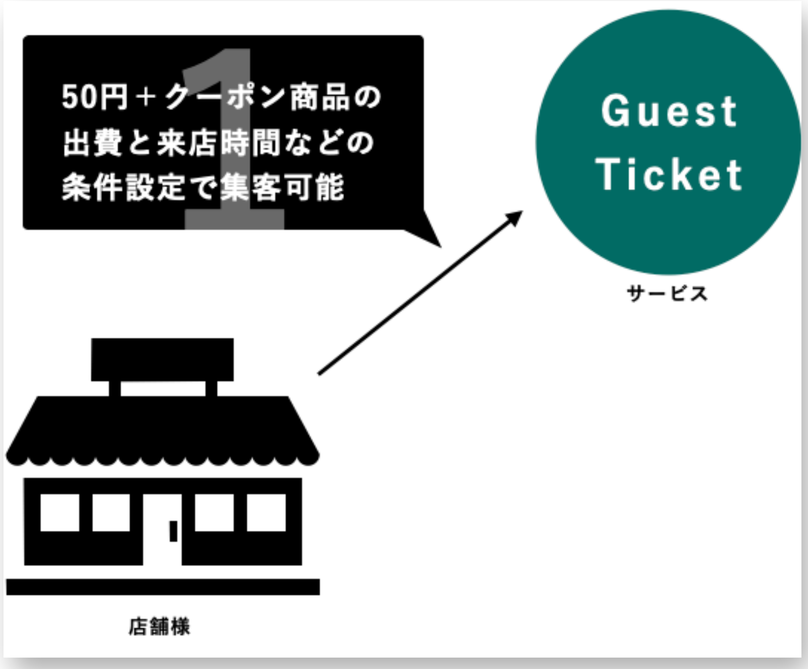
大手ポータルサイトで上位検索されるためには、25,000円/月以上のプランに加入する必要があり、利益が残りづらい傾向にあります。

「GuestTicket」は**初期費用無料、一度の集客施策で50円のみという手軽な費用感**でお試しいただけます。
※商品・サービスの無料提供をお願いしておりますので、総コストは200円/1回となります。

グルメサイトを利用している飲食店のコスト相場



Guest Ticklet を利用する場合



飲食店へグルメサイトについて実態調査より引用：https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000008.000005855.html

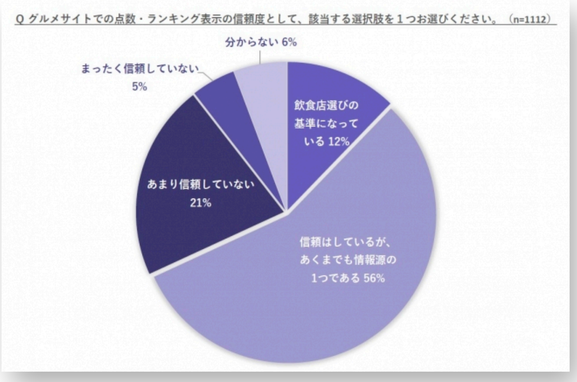
12P目より引用

GuestTicketが機能する理由：顧客のニーズを反映した、戦略的設定　①

グルメサイトの表示順位や内容への信頼度低下に伴い、店舗選定はその他サービス・アプリを利用されるケースが増えてきています。また、クーポンがユーザに与える影響の高さも集客の手法として無視できません。

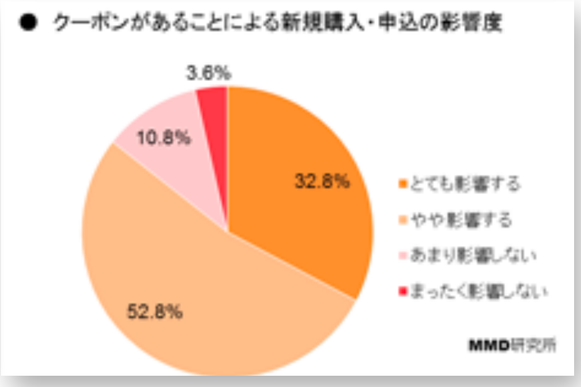
グルメサイト以外も利用し、かつお得にサービスを利用したいと考えるユーザに絞ることで集客力を高めます。

ユーザのグルメサイト離れ



31P目より引用

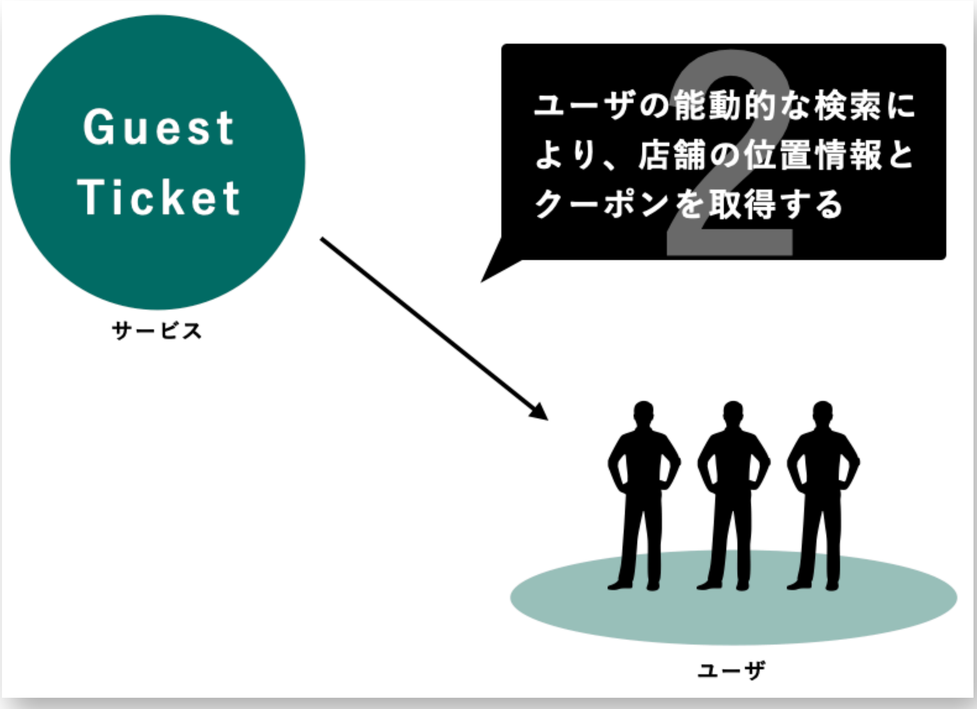
ユーザへのクーポン影響度



32P目より一部引用

＝

Guest Ticklet を利用する場合



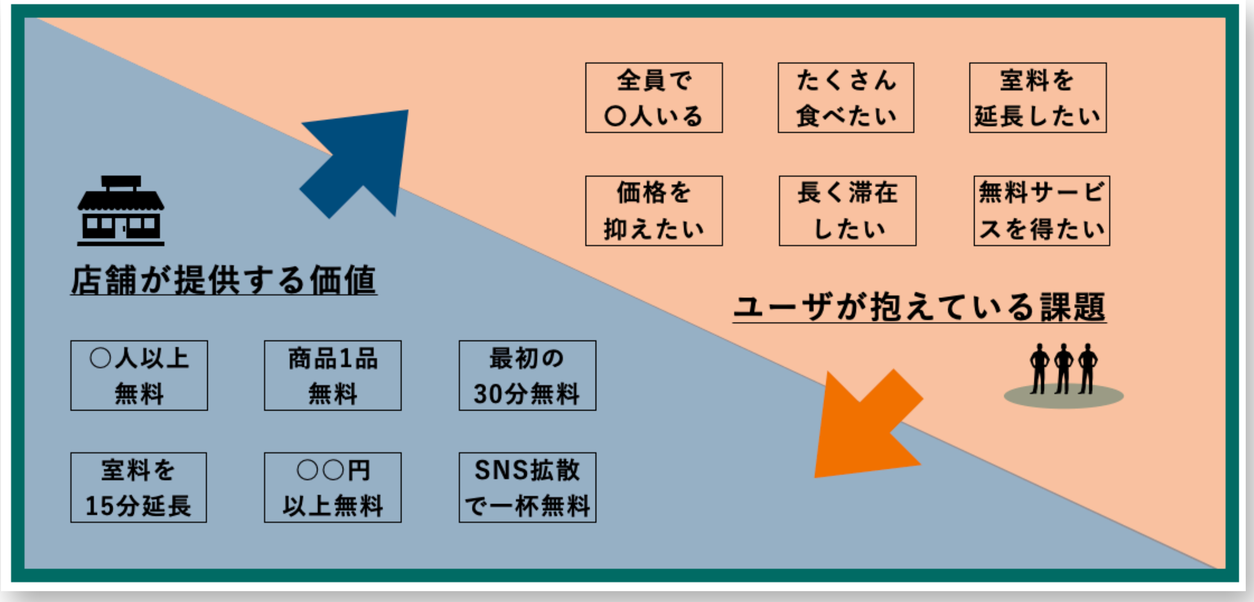
12P目より引用

GuestTicketが機能する理由：顧客のニーズを反映した、戦略的設定　②

どのようなユーザに対してどのようなクーポンを設定するかが、集客する上で重要です。ユーザの特性を分析した上で、より自由度の高い条件を設定することができれば集客戦略の幅が広がります。

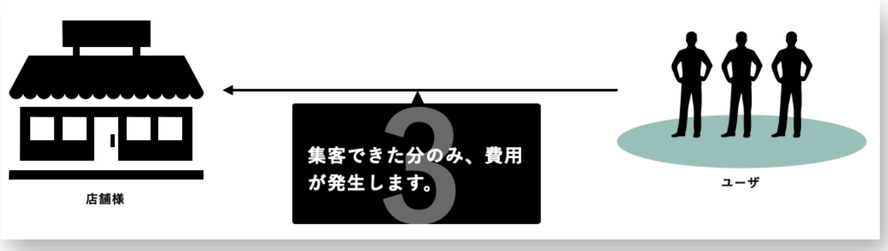
GuestTicketでは、**たった50円でグルメサイトと遜色のないクーポン・条件設定が可能です。**

GuestTicketが設定できるクーポン条件



＝

Guest Ticklet を利用する場合



つまり

集客0件の場合は掲載料が無料、1件あたり

50円から掲載できる。

また、クーポンの条件設定などは大手グル

メサイトレベルのため戦略も立てやすい。

ローリスクな集客方法の一つ。

これが、GuestTicket です。

GuestTicket

How to use

各経営店舗のクーポン発行例

飲食店をご経営されている方の場合

	営業形態	条件例	利益パターン
レストラン		グラスシャンパン1杯無料 2名以上でご来店の場合「店舗アカウントのフォロー」と「『#〇〇デート』でSNS発信」後、店員に提示すること	集客料：約250円 600円ほどの商品(原価料200円前後)を無料にする場合 空いている時間帯に狙って集客ができ、店舗SNS発信力向上及びデートで使える店舗のブランディングが可能
居酒屋		サイドメニュー一品無料 15時～17時に来店の先着5名 一品以上他の注文をすること	集客料：約150円 300円ほどの商品(原価料100円前後)を無料にする場合 空いている時間帯に狙って集客ができる

飲食店以外をご経営されている方の場合

	営業形態	条件例	利益パターン
カラオケ		室料30分無料 4名以上でご来店の場合 ドリンク代は有料	集客料：4人で200円 空室多めの時間帯のみチケットを発行すれば原価料は0円 4人以上の来店ならドリンク代と延長料金で利益が出る
整体		延長15分無料 予約後20分以内の来店が必要 一時間以上のコース限定	集客料：50円 従業員の手が空いている時間のみ集客すれば原価は0円 お客様が少ない時間を狙って集客可能

備考：クーポンの有効期限について

チケット作成時に「タイマーで自動発行」を設定してください。
タイマー機能とは、指定曜日の指定時間に対象の無料チケットが自動発行される仕組みです。

クーポンの発行漏れを防止できるため、最初に指定しておくことをお勧めいたします。

STEP1

曜日・時間・枚数を指定し、チケット発行の準備をしてください。

STEP2

指定した曜日・時間に、指定した枚数のチケットを発行します。

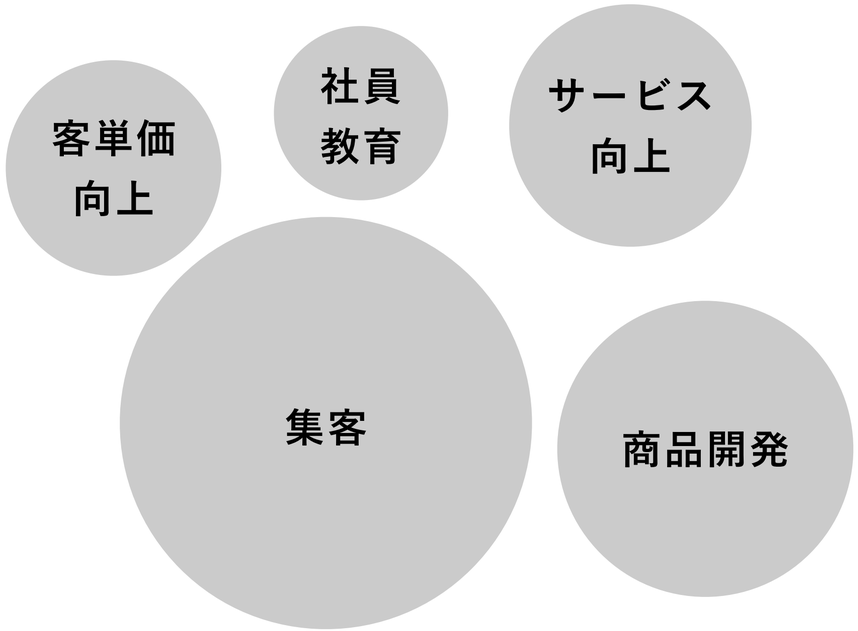
STEP3

指定時間の経過および指定枚数終了を以って、自動的に無効となります。

集客を自動化することで、あなたができること

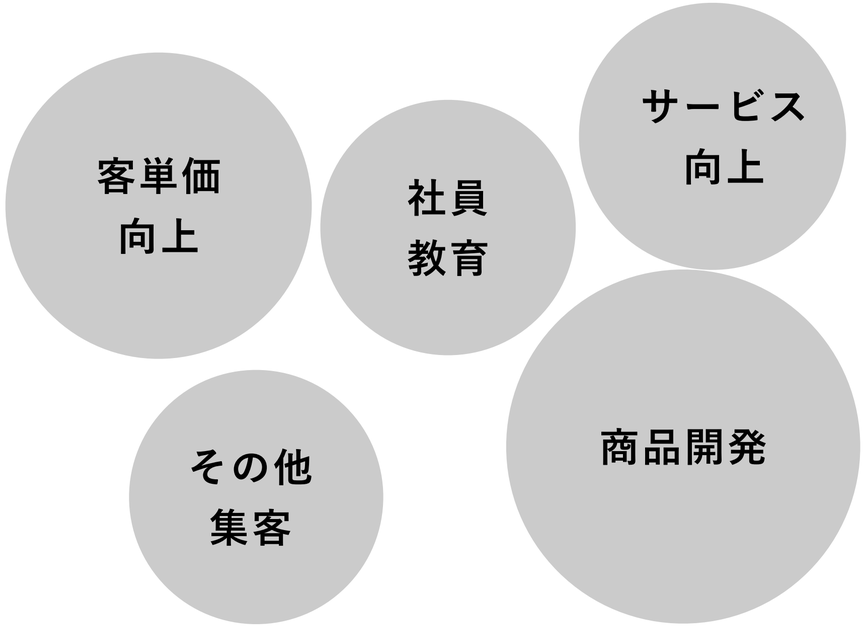
GuestTicketは、あなたの店舗の集客課題やリソースの一部を肩代わりし、**店舗のブランディングや成長のために必要な業務に時間を割くことができる**ようになります。

GuestTicketを使わない場合に店舗が抱える課題例



GuestTicketを使うことで改善される可能性例

GuestTicketを使うことで変化する店舗の課題例



つまり

活用方法によってはブランディング戦略にも応用も可能。集客業務の負担を下げることで、店舗がレベルアップするための時間を生み出す。

あなたの店舗の縁の下の力持ち。

これが、**GuestTicket** です。

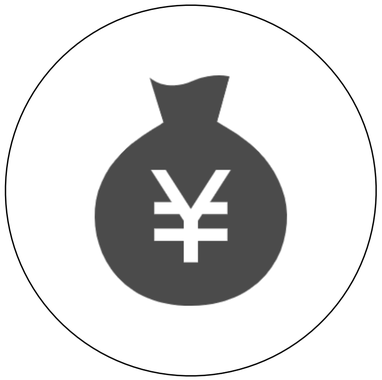
GuestTicket

まとめ

Summarize

まとめ

GuestTicketを用いることで、あなたの店舗はもちろん、ユーザーにとってもメリットのある情報を受け取ることができます。今後、サービス利用ユーザ数がさらに増加していくことで、見込み顧客の獲得可能性がより高くなっていきます。

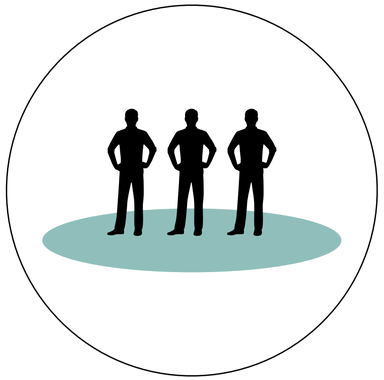


コスト面

・月額の初期費用無料
・集客1件あたり50円～
・GuestTicketで集客できた分が出来高制で発生

店舗様メリット

・グルメサイトより安価な集客媒体
・予約が欲しい時間のみの使用も可能
・集客以外の本来やるべき業務に注力できる



ユーザメリット

・今、この瞬間お得にサービスを受けられる店舗が見つかる
・予約することで必ず何かが無料
・お得に新規開拓ができる

あなたの店舗が更なる成長を遂げるための
サポートとして

GuestTicket の導入を

ぜひご検討ください

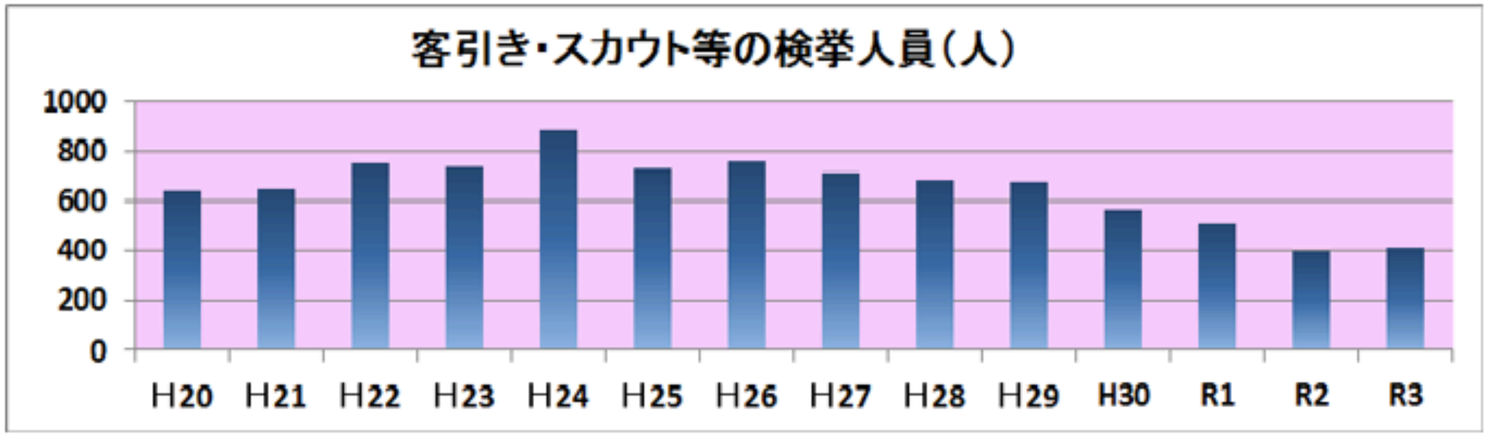
Appendix

追記事項
データ引用リスト

あなた店舗の親しまれる合法キャッチ、GuestTicket 備考①

キャバクラ以外にも、居酒屋といった飲食店でも執拗な勧誘や強引な客引き行為をすれば、風営法や都道府県の迷惑防止条例に違反するとして、キャッチは逮捕・処罰される恐れがあることがわかりました。

その際、これまで築いてきた店舗のブランディングが毀損されてしまう可能性があります。



	H20	H21	H22	H23	H24	H25	H26	H27	H28	H29	H30	R1	R2	R3
検挙人員（人）	644	650	753	738	886	729	760	712	684	676	570	506	399	415

（注記）平成20年から令和3年「警視庁の統計」（風俗営業等の規制及び業務の適正化等に関する法律違反「客引き」、迷惑防止条例「不当な客引行為等」の検挙人員の合算値）

警視庁HPより引用：https://www.keishicho.metro.tokyo.lg.jp/kurashi/anzen/sakaribasogo/kenkyo_jirei.html

あなた店舗の親しまれる合法キャッチ、GuestTicket 備考②

全体の8割以上がキャッチを利用したことがない。また、ユーザにとってキャッチは通行の邪魔や不快といったネガティブな印象を持っています。

「キャッチがいる店」という認知は、集客・ブランディング共に店舗にとってマイナスの要因と言えます。

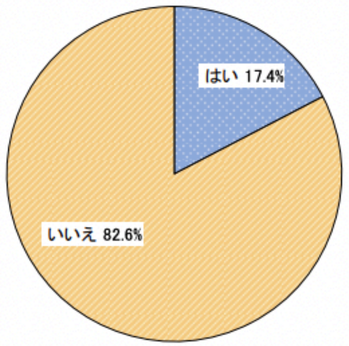
2．6　問５　客引きの利用の有無

問５　客引きを利用したことがありますか。

全体では、客引き利用したことがない方が 82.6%と、８割以上となっている。

	調査数	はい	いいえ
回答者数	288	50	238
割合（%）	100.0	17.4	82.6

回答者数（n = 288）



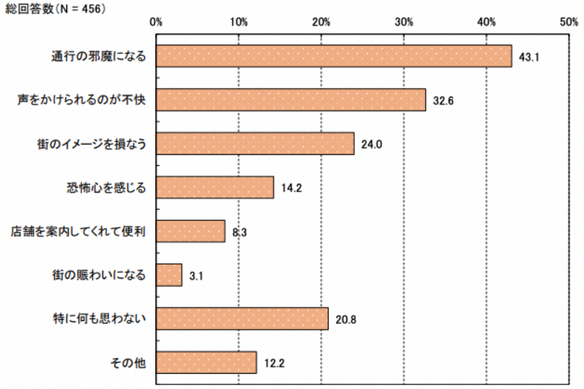
2．7　問６　客引き行為等についての思い

問６　あなたは客引き行為等について、どのように思いますか。（複数回答可）

全体では、「通行の邪魔になる」が 43.1%と最も高く、次いで「声をかけられるのが不快」（32.6%）、「街のイメージを損なう」（24.0%）の順となっている。

	調査数	通行の邪魔になる	声をかけられるのが不快	街のイメージを損なう	恐怖心を感じる	店舗を案内してくれて便利	街の賑わいになる	特に何も思わない	その他
回答者数	288	124	94	69	41	24	9	60	35
割合（%）	100.0	43.1	32.6	24.0	14.2	8.3	3.1	20.8	12.2

回答者数（n = 288）
総回答数（N = 456）

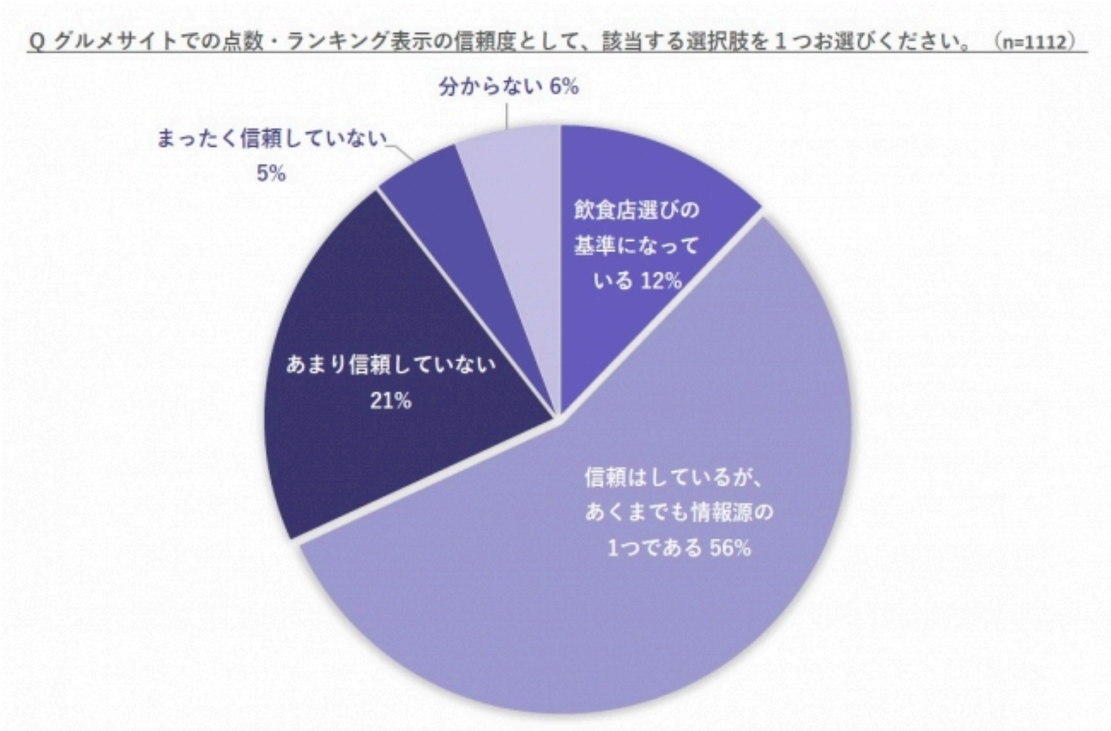


客引き行為等に関するアンケート調査及び実態調査 調査結果報告書より引用：https://www.city.gifu.lg.jp/_res/projects/default_project/_page_/001/001/645/zittai.pdf

あなた店舗の親しまれる合法キャッチ、GuestTicket 備考③

全体の1/4超がグルメサイトの評価や検索順位を「信頼していない」としており、情報の信頼性低下により、ユーザーたちは新たな飲食店検索・予約ツールを利用していることがわかりました。

グルメサイトの来店に結びつく決定力が低下していることから、グルメサイト離れが起こりつつあります。



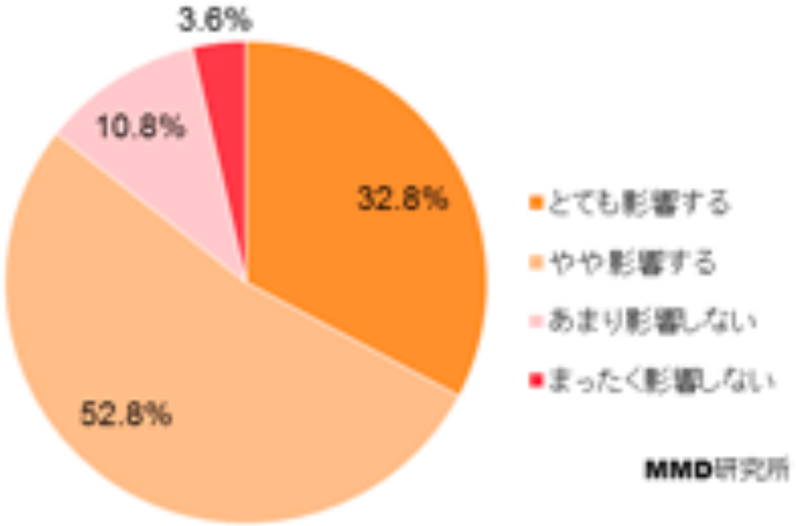
グルメサイトに関するユーザー＆飲食店意識調査より引用：https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000045.000023564.html

あなた店舗の親しまれる合法キャッチ、GuestTicket 備考③

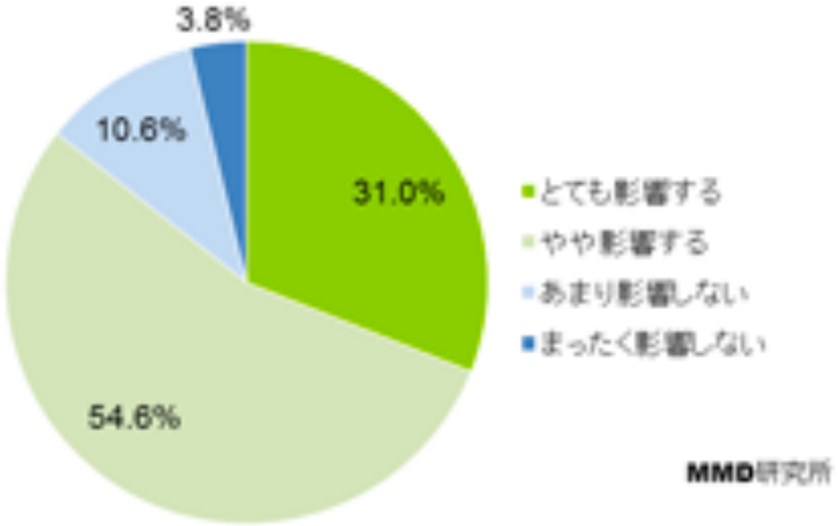
クーポンによる購入・継続の影響は80%を超えていることがわかりました。ユーザはお得にサービスを受けたい、という心理があることが見受けられます。

クーポンによる集客効果は高く、店舗利用を促す可能性があります。

● クーポンがあることによる新規購入・申込の影響度



● クーポンがあることによる継続購入・申込の影響度



クーポンの利用に関する実態調査より引用：https://mmdlabo.jp/investigation/detail_1190.html