



# 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

---





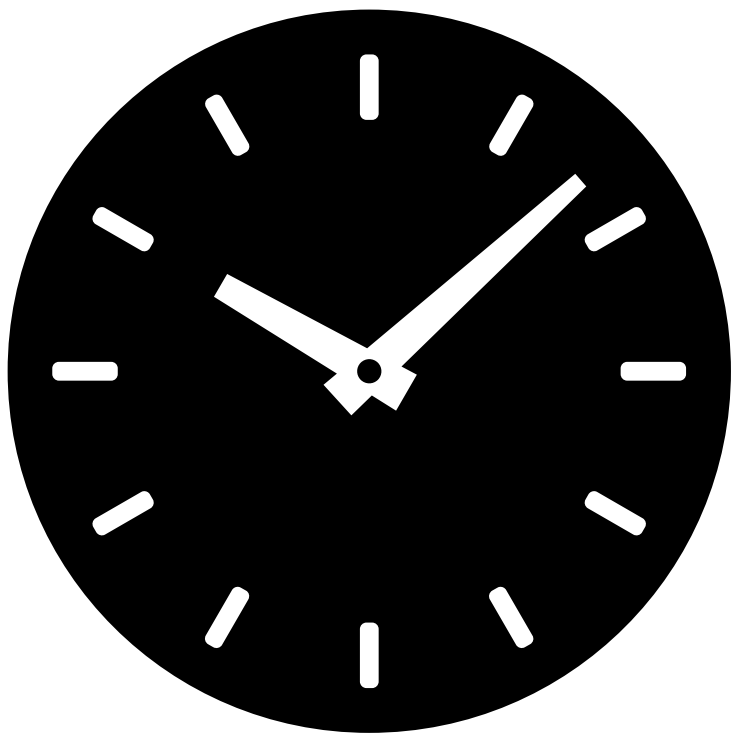
あと少し、席を埋めたい。  
そんな悩みを終わらせます。

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。

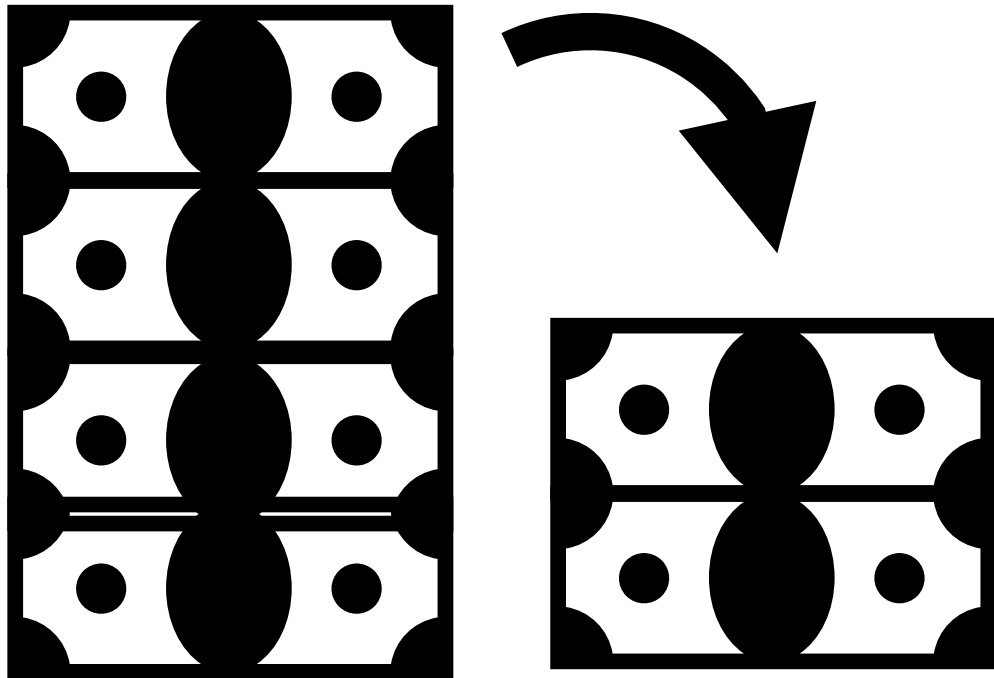
私たちは、そんな想いでGuestTicketを作りました。

# GuestTicket とは、こんなサービスです。



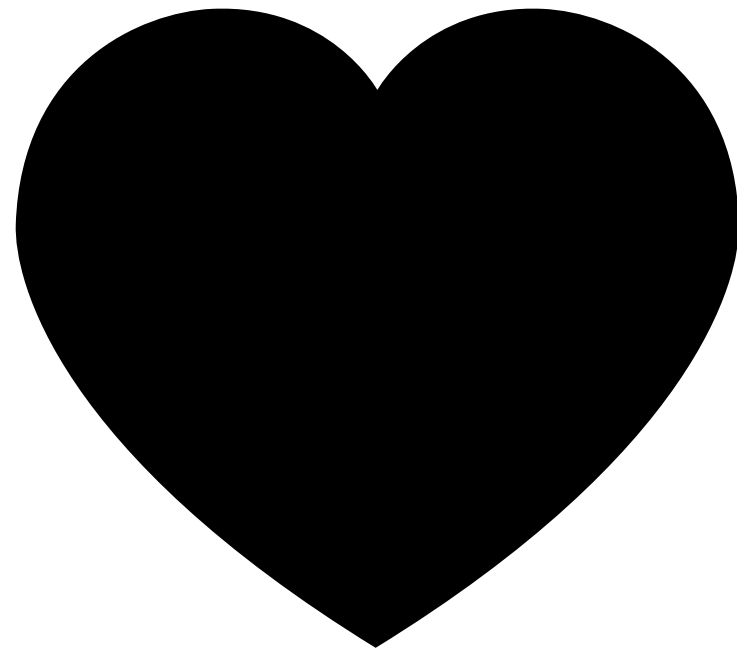
好きな時に  
1時間以内の集客を実現

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  
集客チャンスを提供

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。



あなたの店舗の  
ファン化を促進

無償提供の実施で、あなたの店  
舗に来店しやすくし、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。

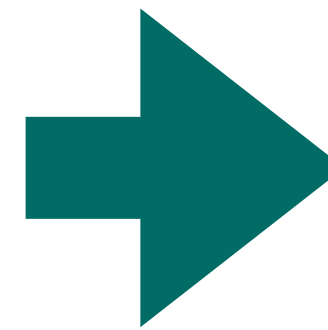
あなたの店舗の親しまれる合法キャッチ、  
Guest Ticket

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

欲しいときに集客ができない



- キャッチの人件費を抑えられる！
- 個人の力に左右されない！
- グルメサイト +  $\alpha$  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！

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フィット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。

店舗を探すユーザが持つ  
さまざまなニーズ

デートで  
使いたい

近くで食べたい

安く食べたい

今すぐ  
入りたい

いっぱい  
飲みたい

クーポンで  
お得に食べたい

カフェタイム  
にしたい

集客のため  
クーポンを発行

店舗が提供するもの  
は何か？

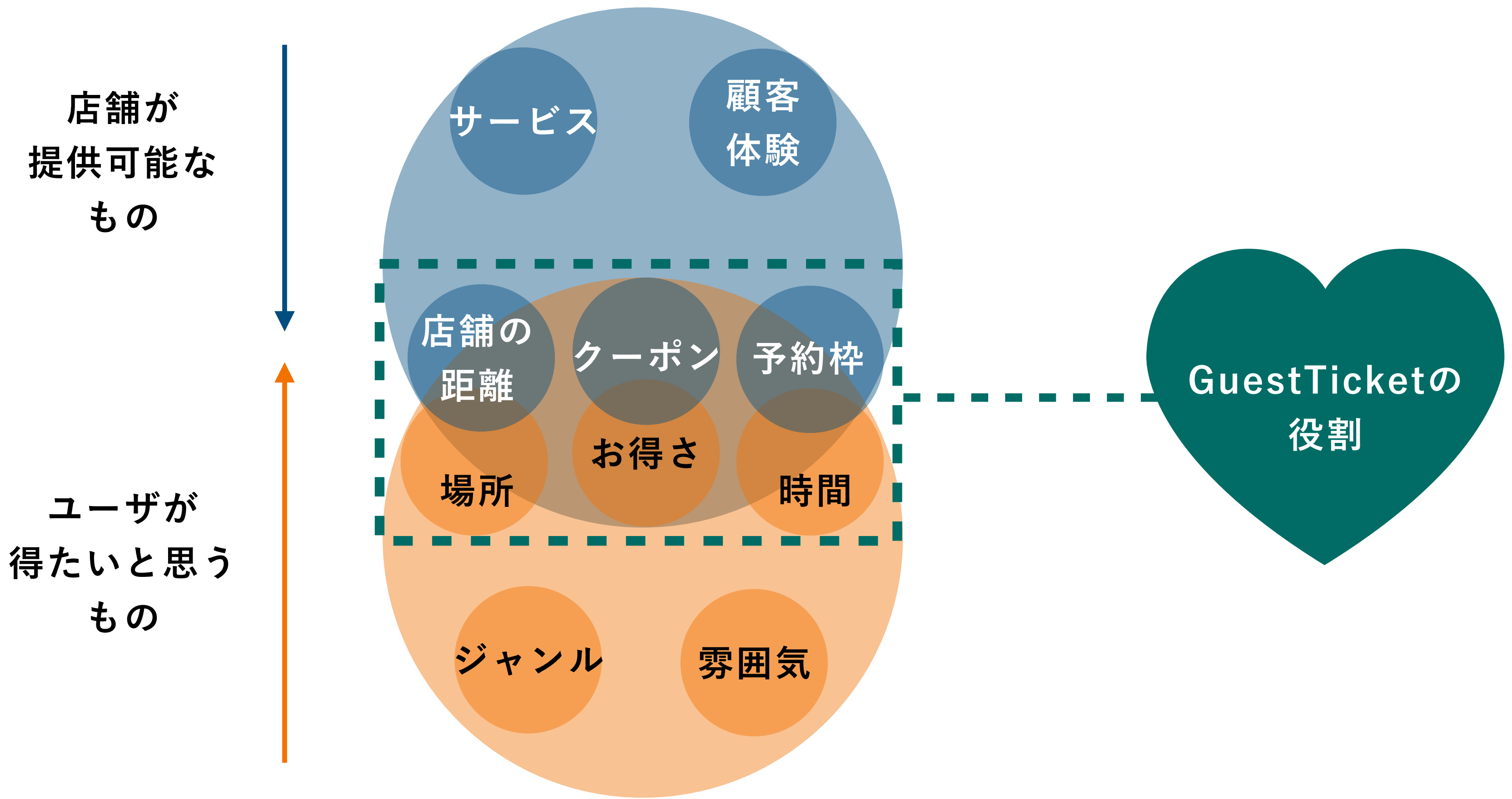
ユーザが得たいもの  
は何か？

# あなたの店舗の親しまれる合法キャッチ、GuestTicket ②



ユーザは自分に合ったお店を探したい一方、道端で偶然出会うキャッチの活用率は実は高くありません。

しかし「GuestTicket」は、ユーザが自ら検索して店舗の情報やクーポンと出会うため、高い活用率・来客率が見込めます！





# つまり

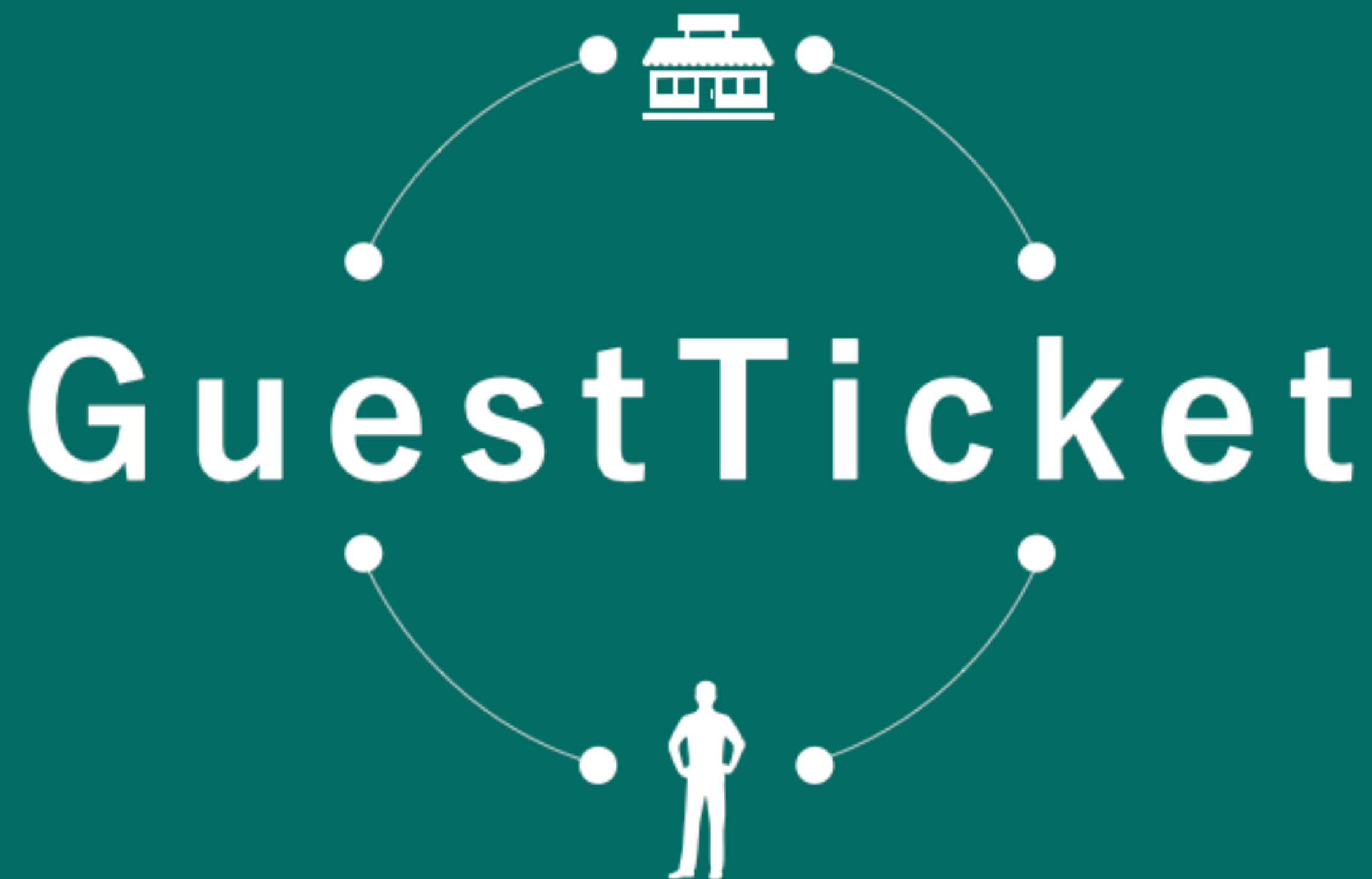


「今、この瞬間をお得に」サービスを受けたいユーザ。

「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。



# Reason

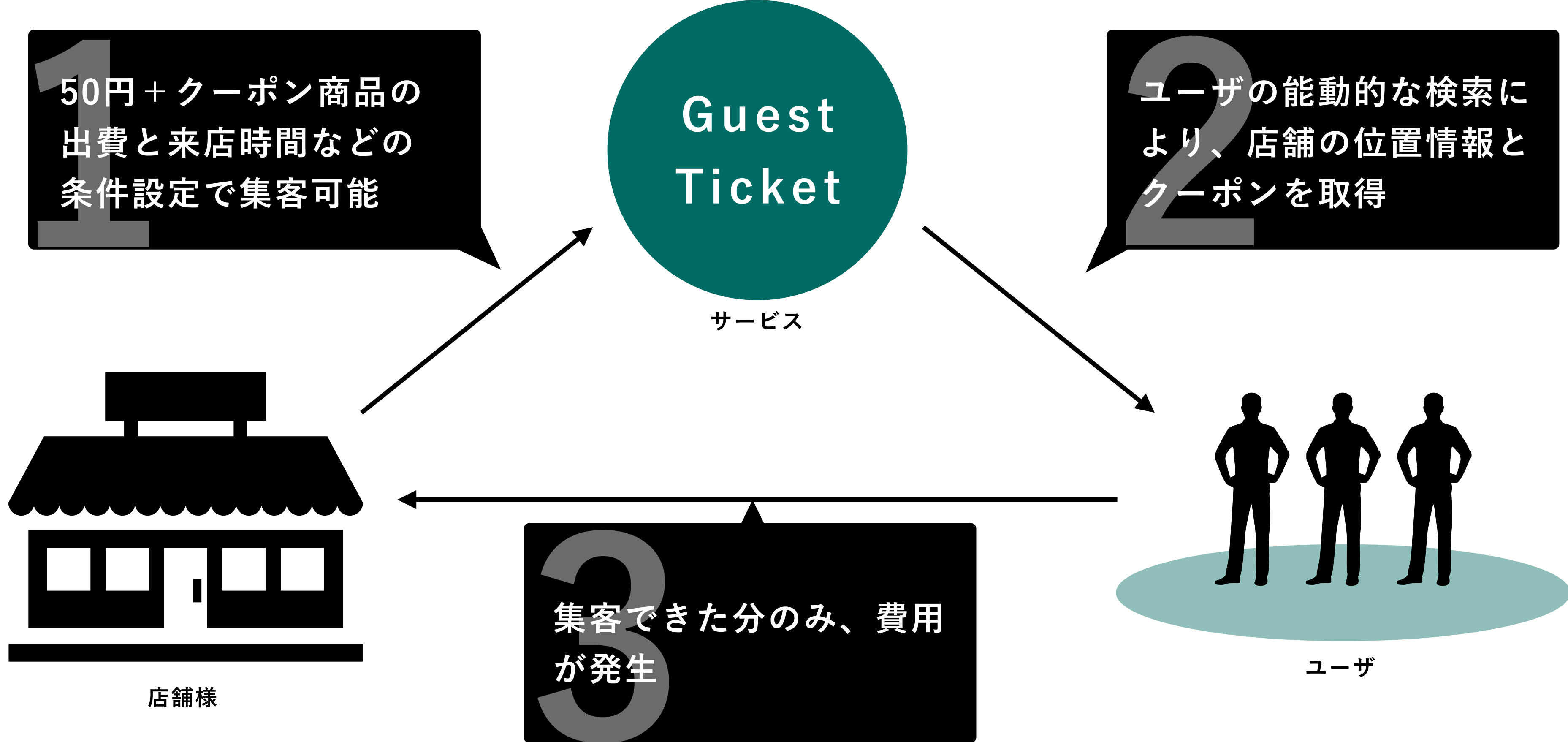
## Guest Ticketが機能する理由

# GuestTicketが機能する理由：サービスの概要



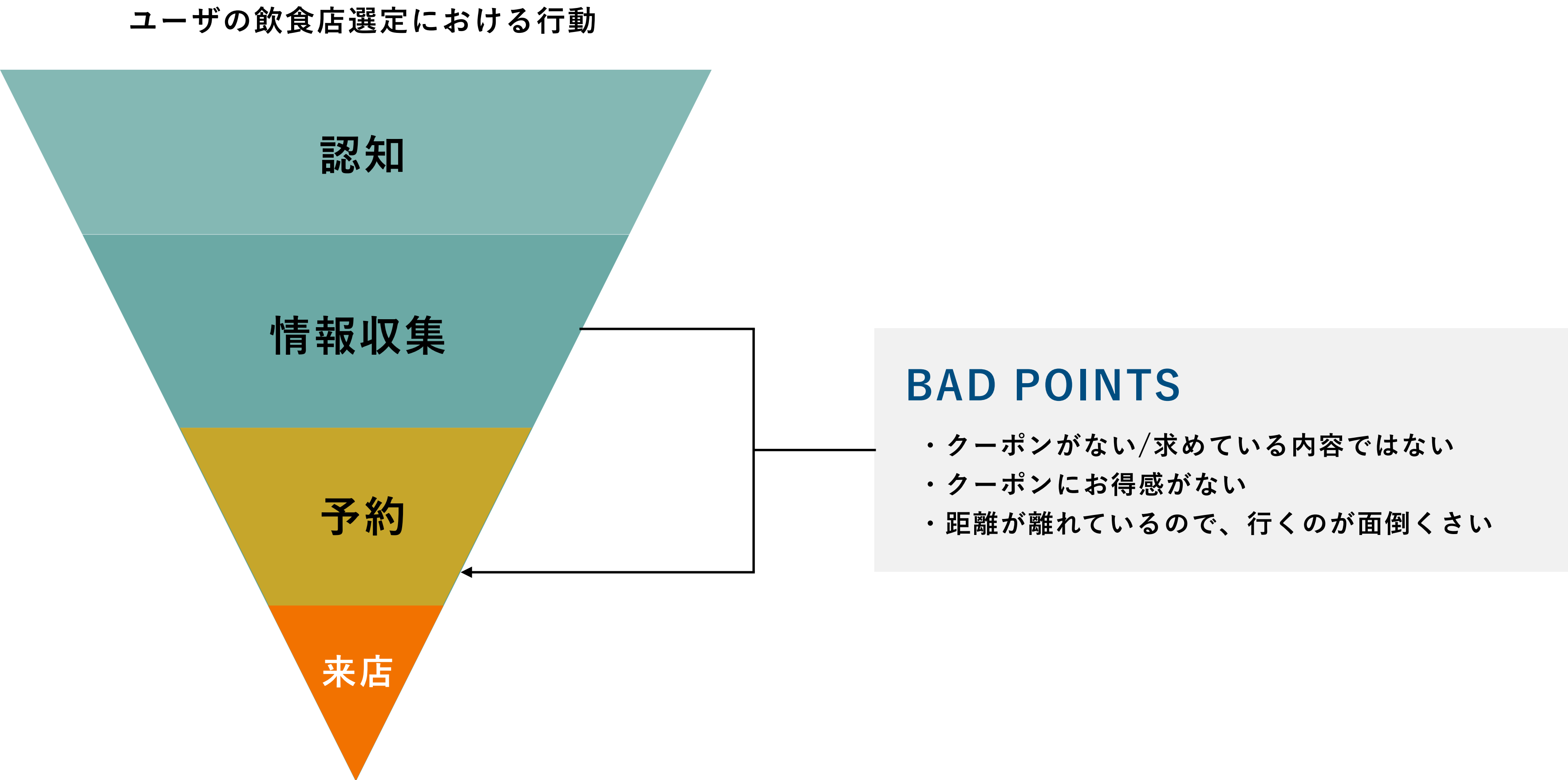
GuestTicketは店舗側が設定した情報をユーザ自身がアプリで見つけることで、ユーザの現在地から近い店舗の提供サービスとユーザの欲しいものをマッチさせ、来店につなげるサービスです。

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。



# 他サービスで予約が取りづらい理由

グルメサイトなどを用いた集客の場合、**競合による検索時の上位掲載競争が激しく、不正確な情報も多いことから集客効果が減少**しています。結果、欲しい情報・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。



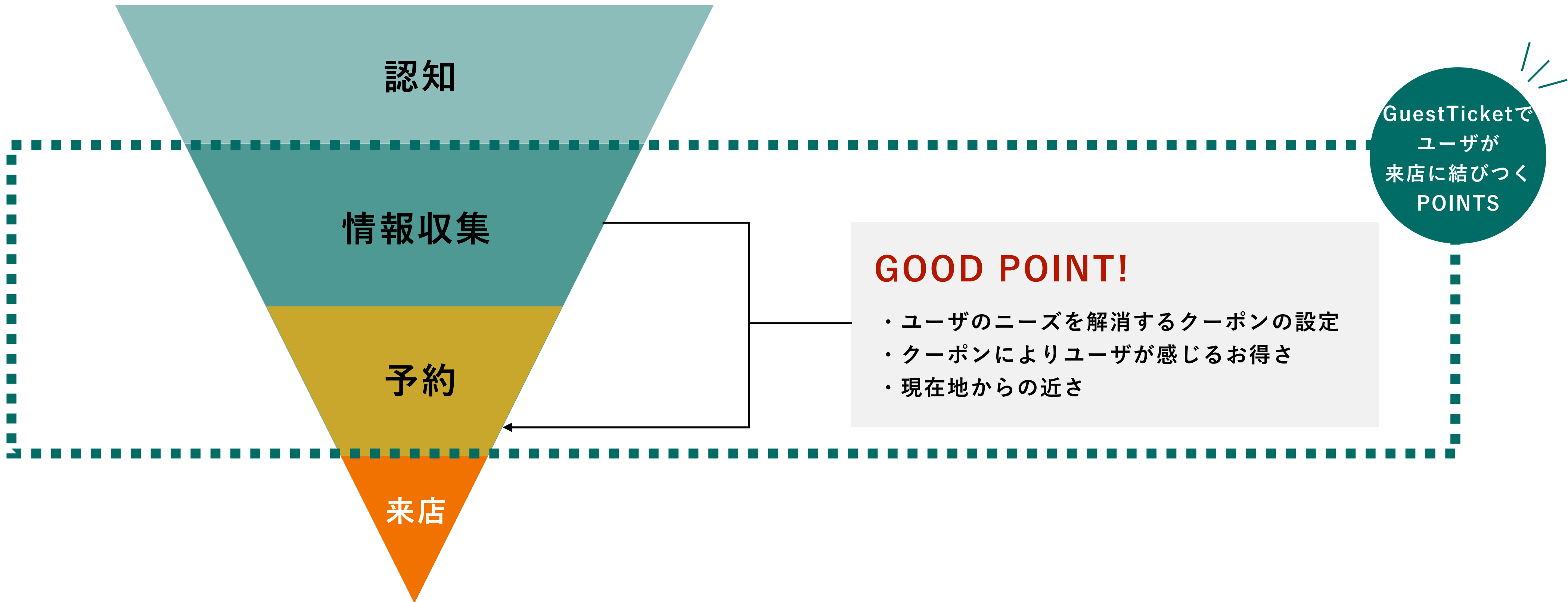
# GuestTicketだから可能な予約に結びつくPOINTS



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。

確実にクーポンがあり、1件50円のGuestTicketなら、**情報収集時の離脱理由をなくし、ユーザの予約に結びつけます！**

ユーザの飲食店選定における行動



# GuestTicketが機能する理由：集客料は驚きの50円。しかも集客できた時のみ発生

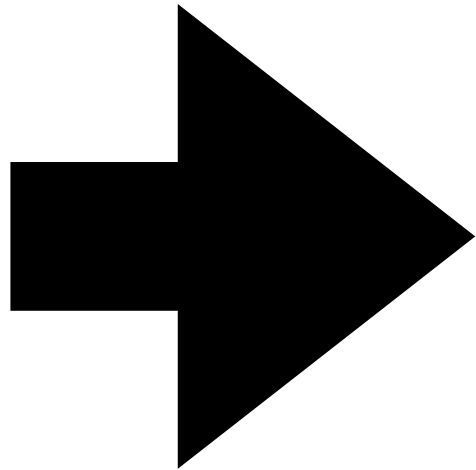
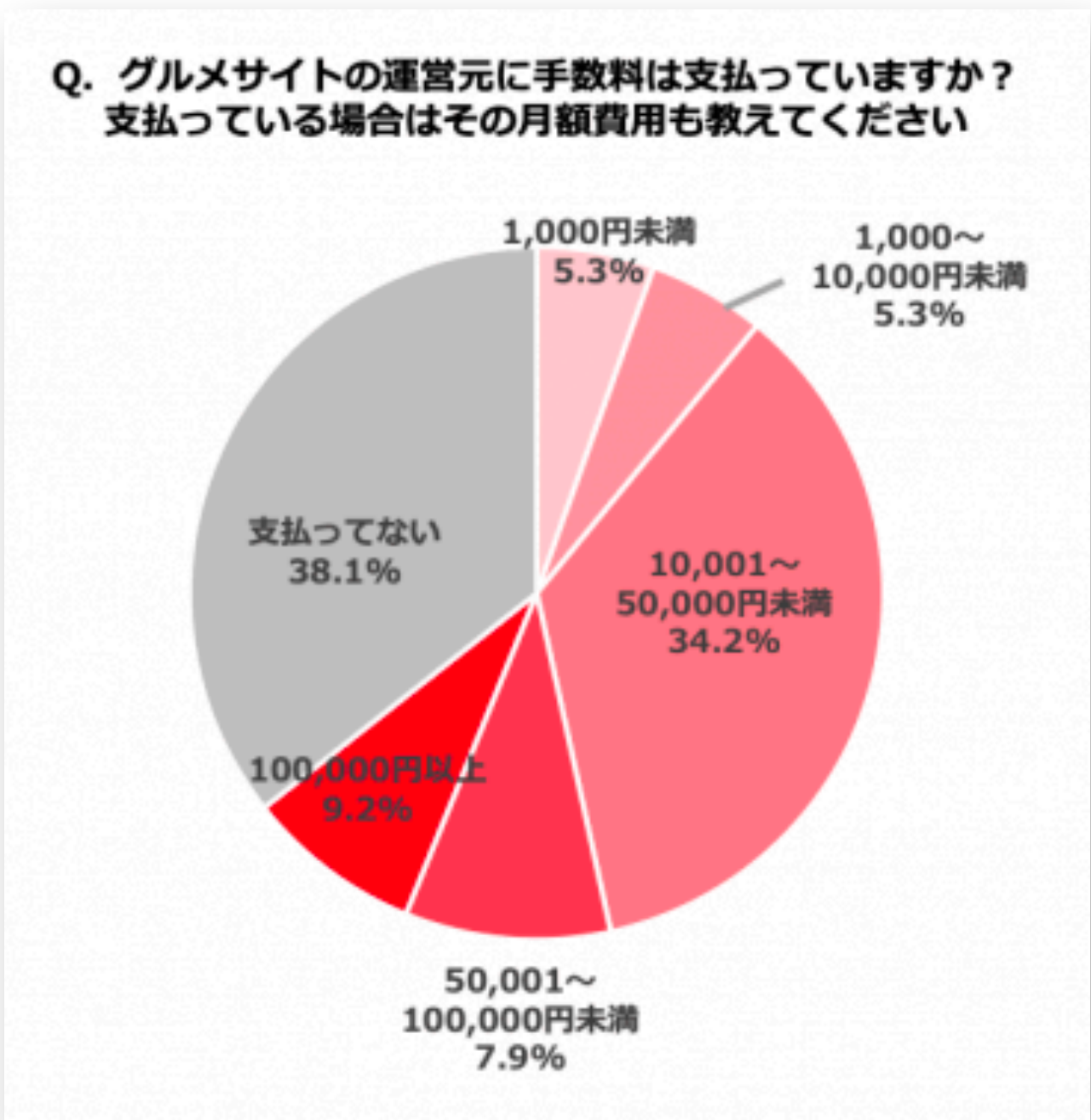


大手ポータルサイトで上位検索されるためには、25,000円/月以上のプランに加入する必要があるため、成果問わず費用が発生するため、利益が残りづらい傾向にあります。

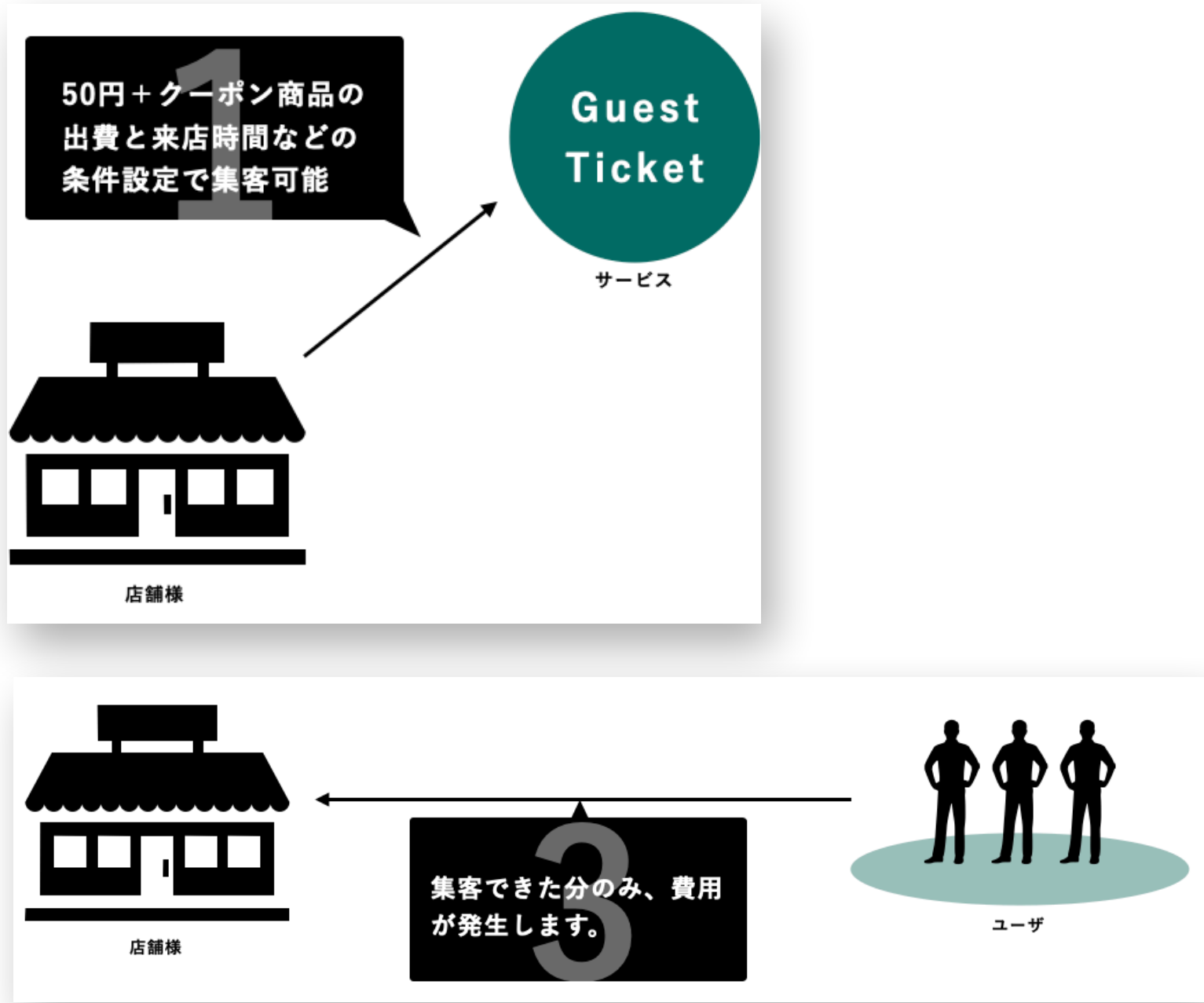
「GuestTicket」は**初期費用無料**、**一度の集客施策で50円のみ**、**来客が0件の場合は費用が発生しない**という手軽な費用感でお試しいただけます。

※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



## GuestTicket 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://prtmes.jp/main/html/rd/p/000000008.000005855.html>

11P目より引用

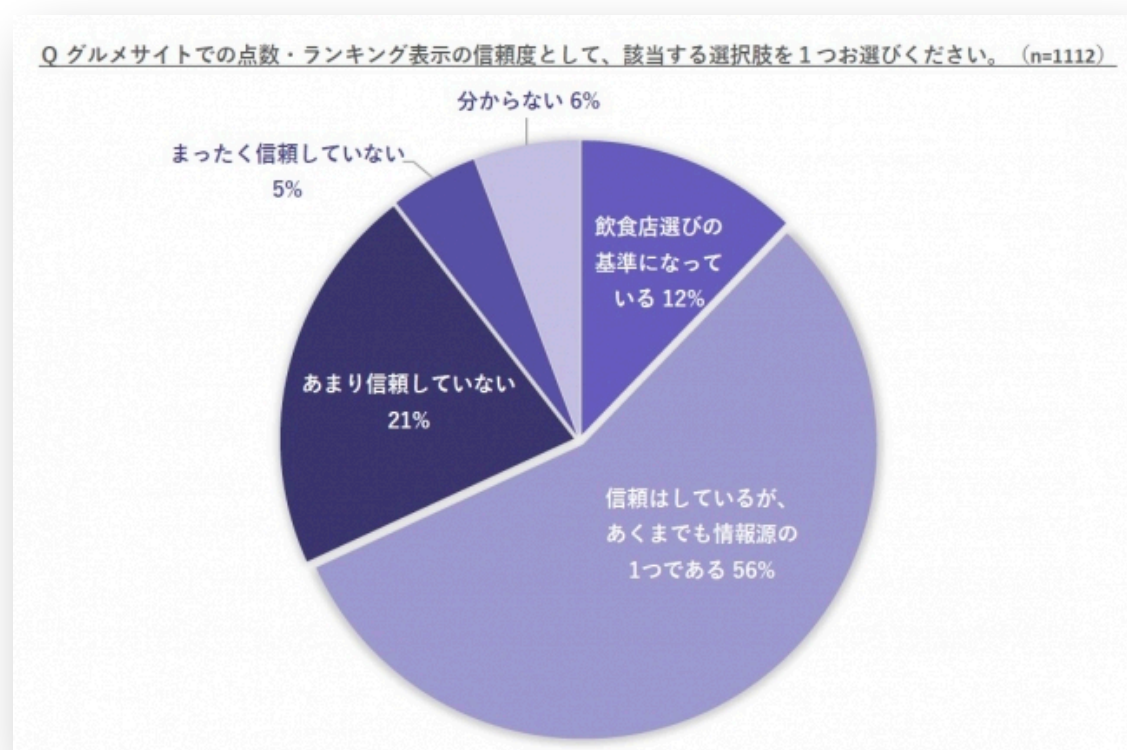
# GuestTicketが機能する理由：グルメサイト + α の集客経路



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。

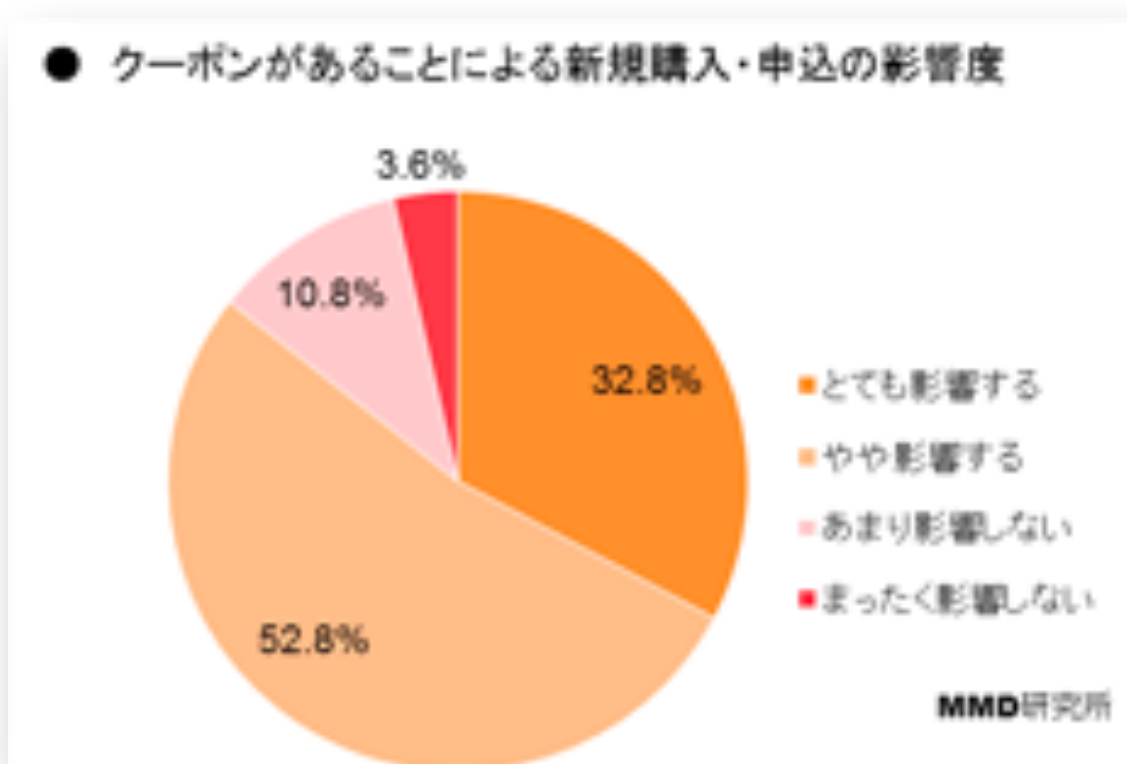
**グルメサイト以外も利用し、かつお得にサービスを利用したいと考えるユーザからの集客力を高めます。**

## ユーザのグルメサイト離れ



30P目より引用

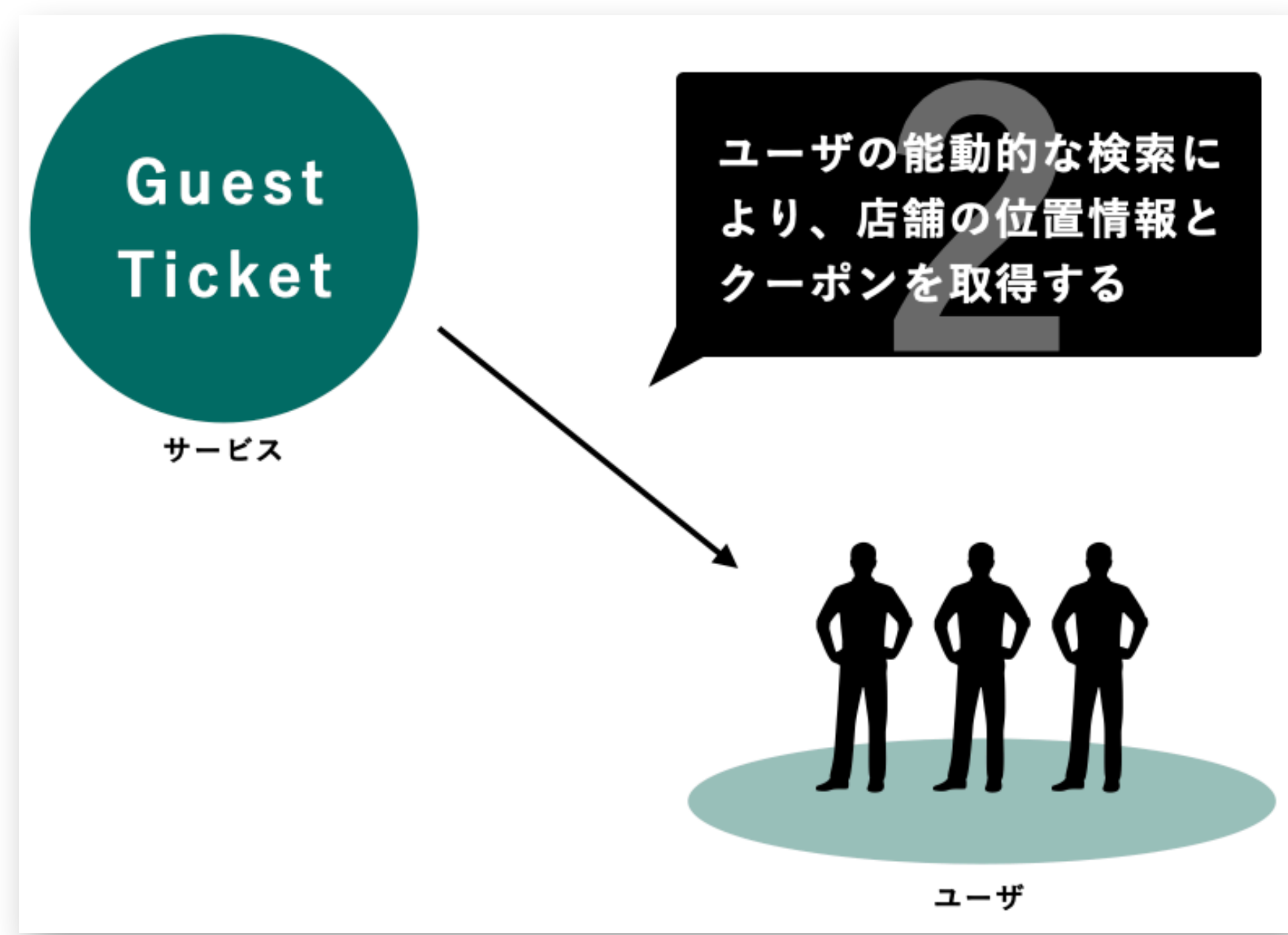
## ユーザへのクーポン影響度



31P目より一部引用

=

## GuestTicket を利用する場合



11P目より引用

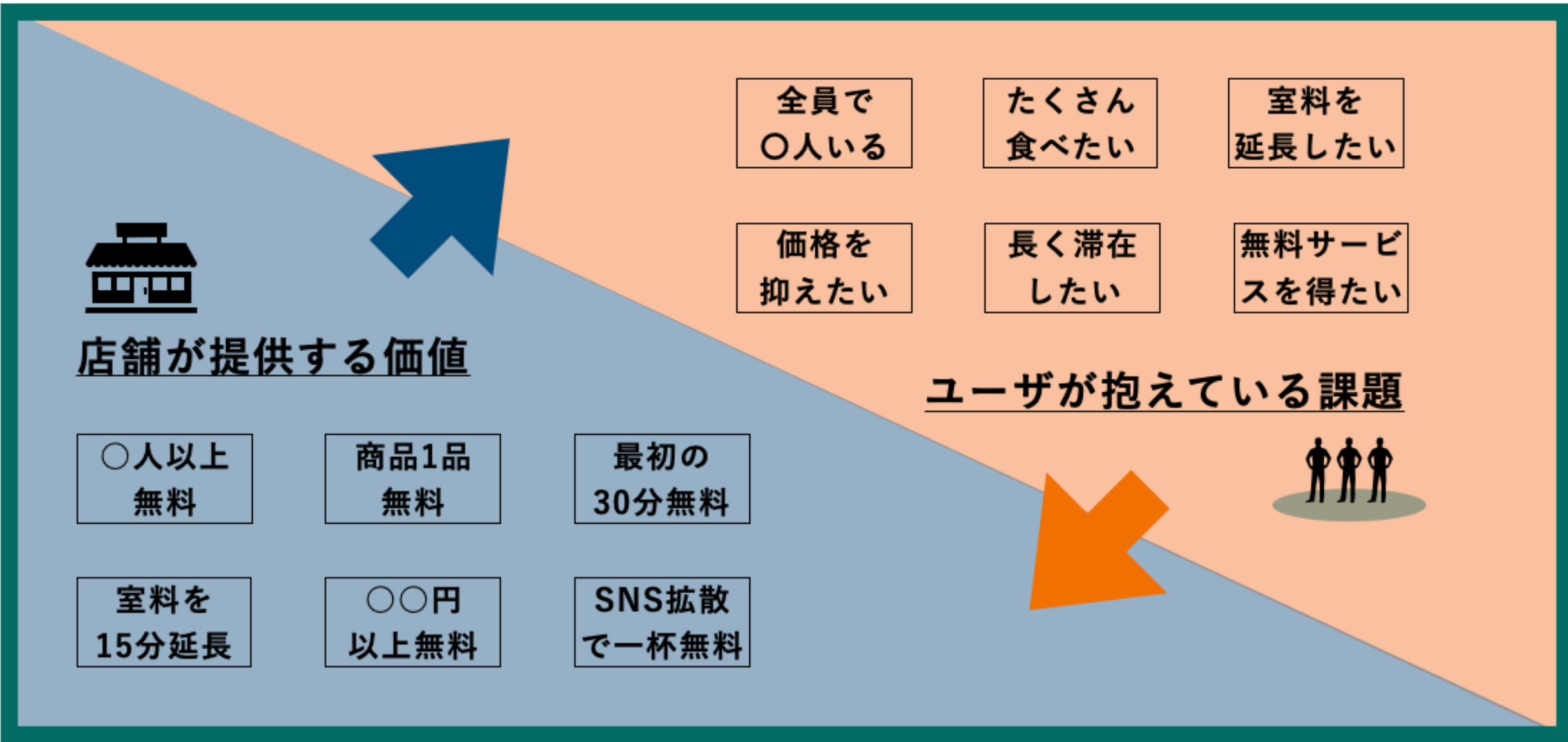
# GuestTicketが機能する理由：顧客のニーズを反映した、戦略的設定



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。

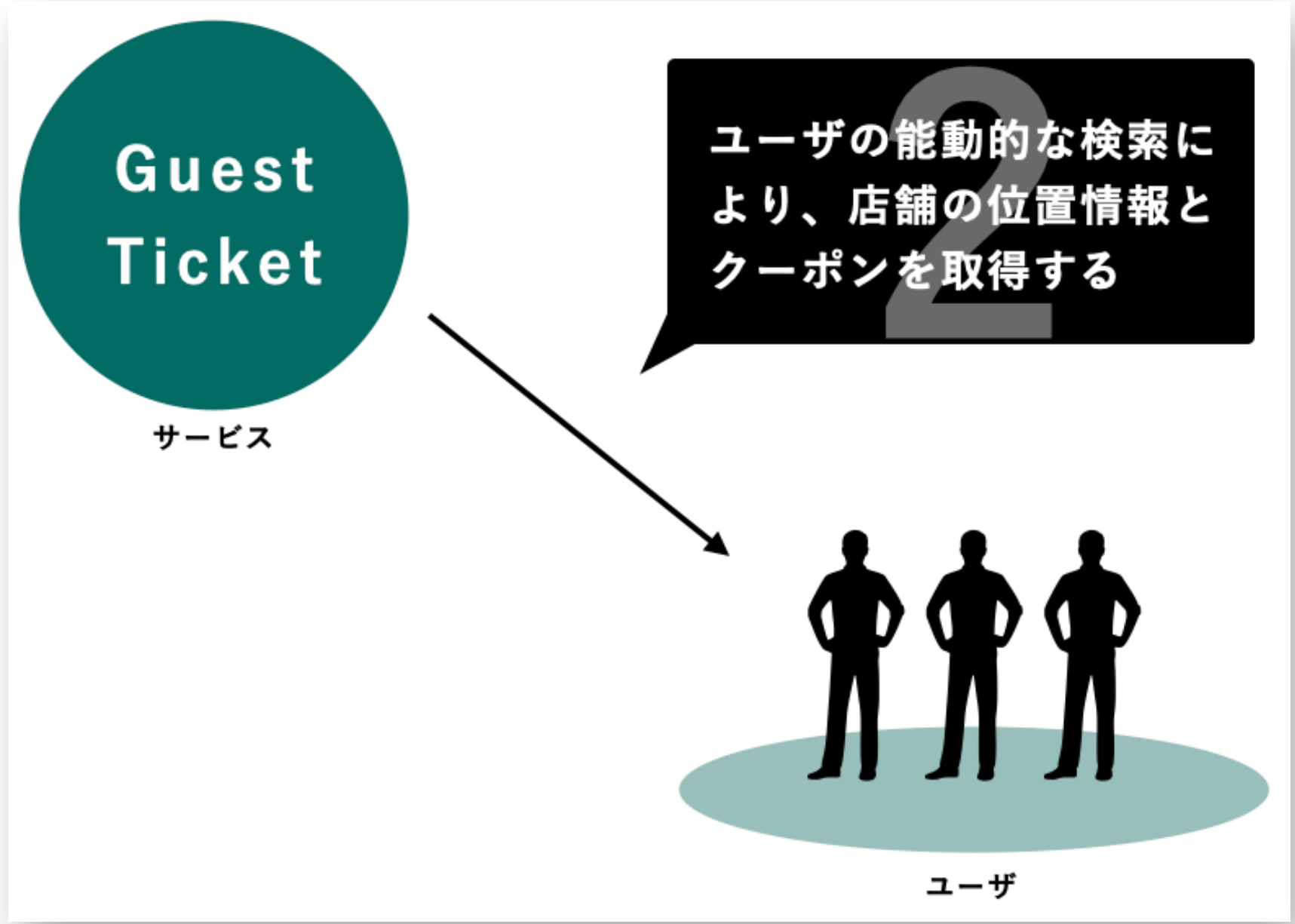
GuestTicketでは、**たった50円でグルメサイトと遜色のないクーポン・条件設定が可能です。**

GuestTicketが設定できるクーポン条件



=

GuestTicket 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。



# How to use

各経営店舗のクーポン発行例

### 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

営業形態

カラオケ



条件例

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

利益パターン

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



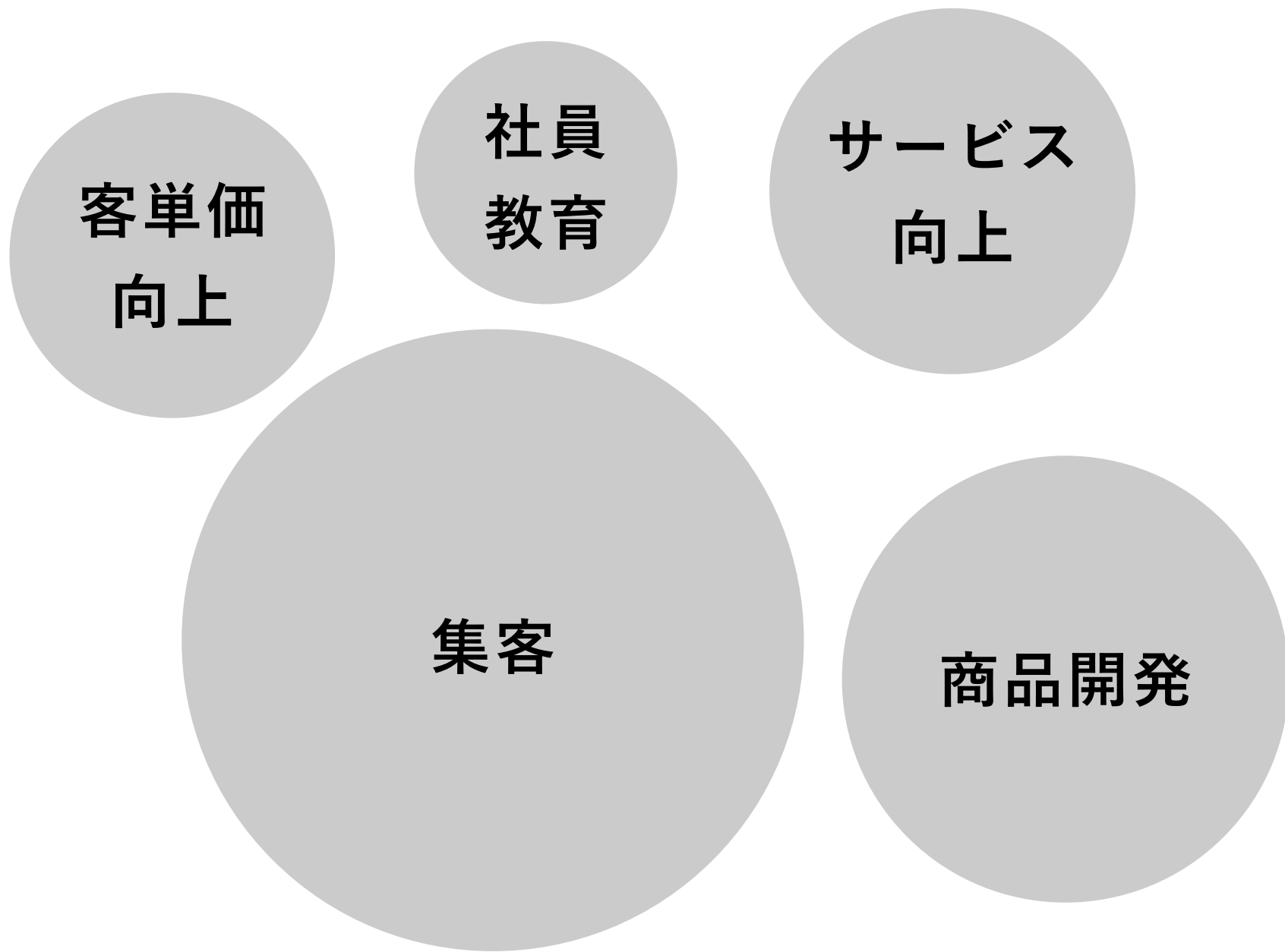
指定時間の経過および指定枚数終了を以って、自動的に無効となります。

# 集客を自動化することで、あなたができること

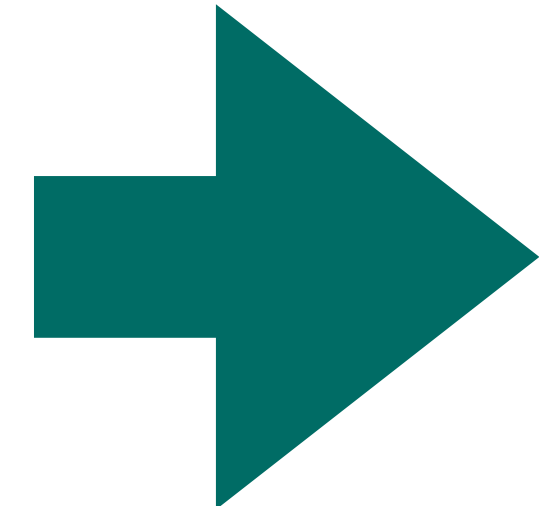


GuestTicketは、あなたの店舗の集客課題やリソースの一部を肩代わりし、**店舗のブランディングや成長のために必要な業務に時間を割くことができるようになります。**

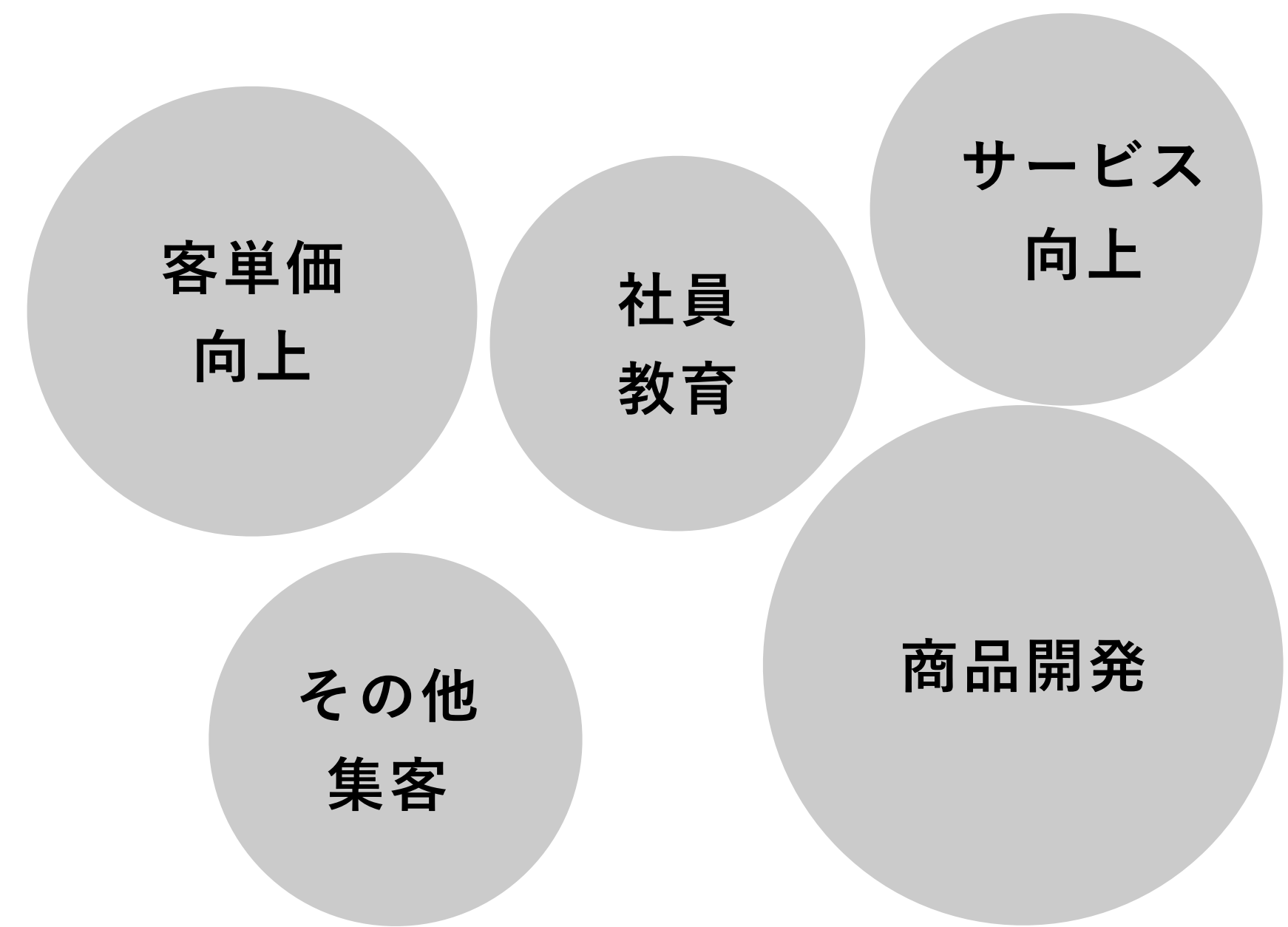
GuestTicketを使わない場合に店舗が抱える課題例



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



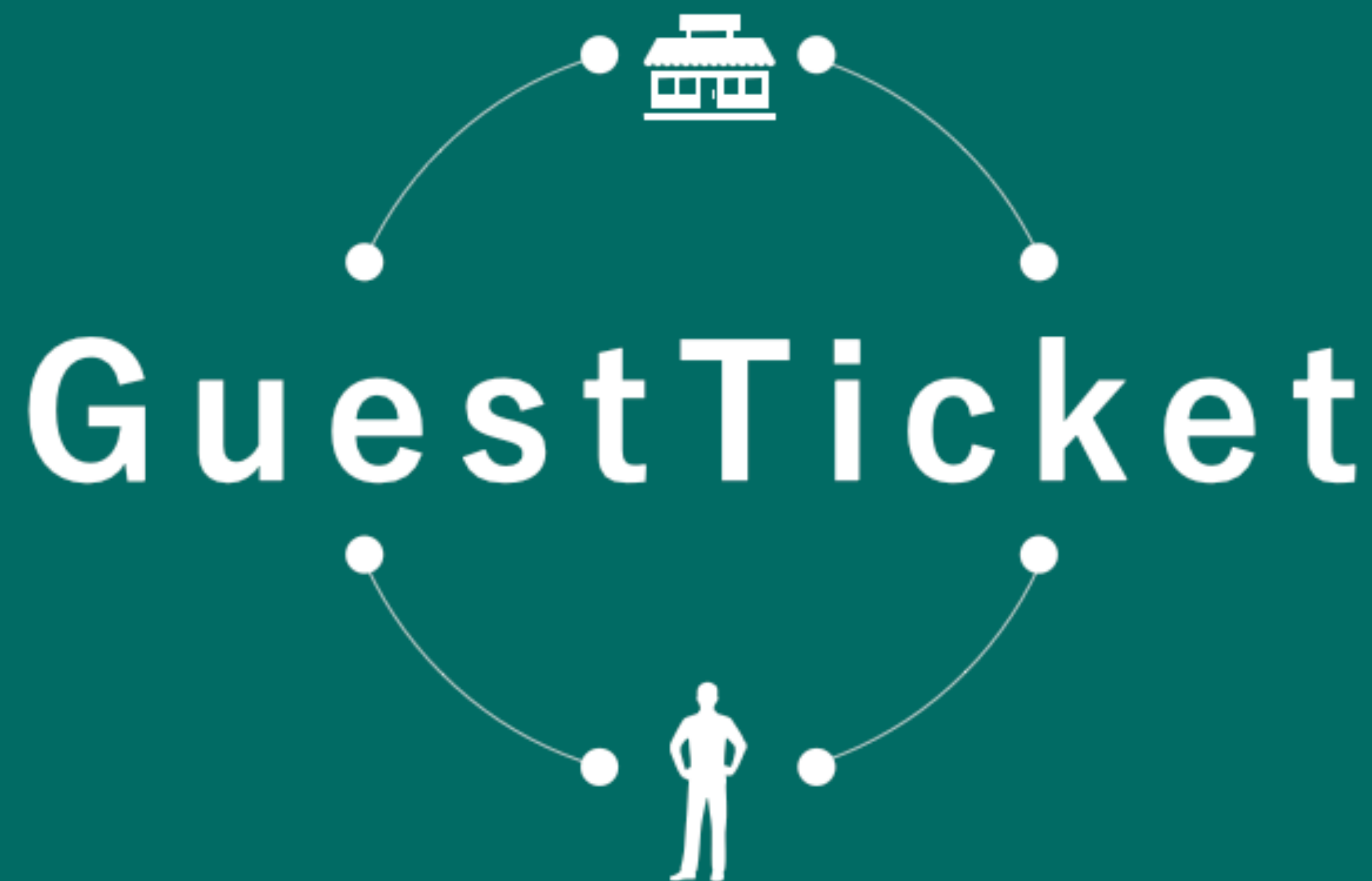
# つまり



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。



まとめ Summarize



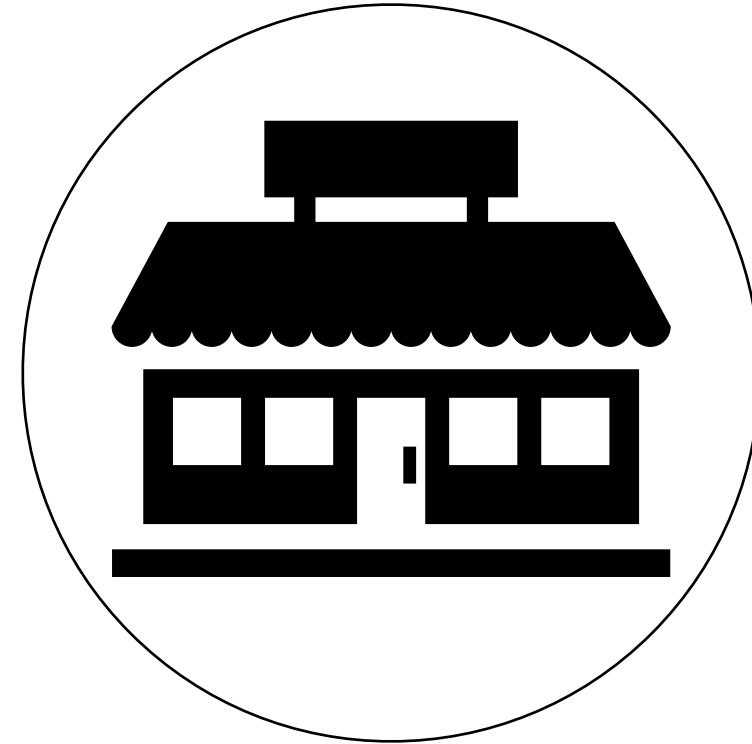


GuestTicketを用いることで、あなたの店舗はもちろん、ユーザーにとってもメリットのある情報を受け取ることができます。今後、サービス利用ユーザー数がさらに増加していくことで、見込み顧客の獲得可能性がより高くなっていきます。



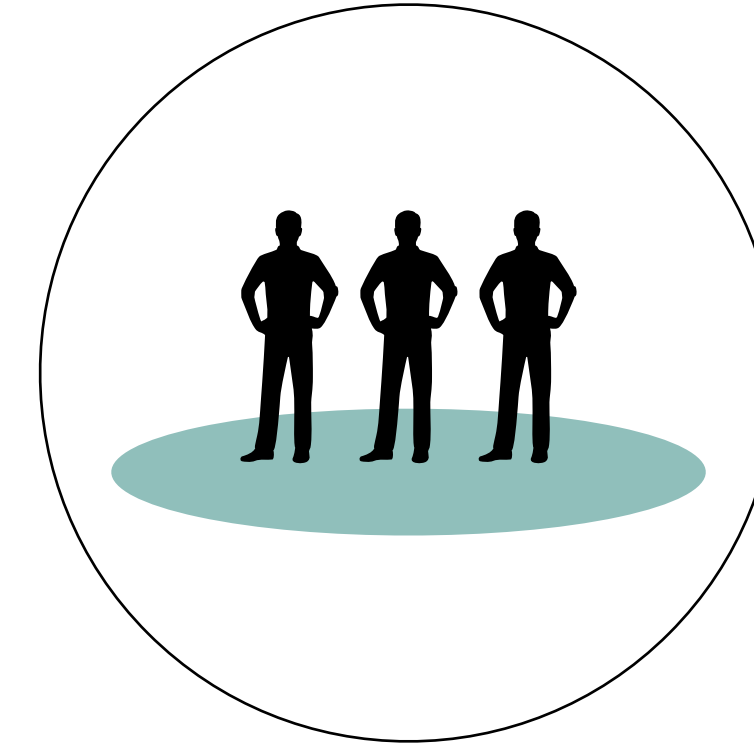
## コスト面

- ・ 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



## ユーザーメリット

- ・ **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  
サポート役として

**GuestTicket**

の導入を

ぜひご検討ください

# 追記事項 データ引用リスト

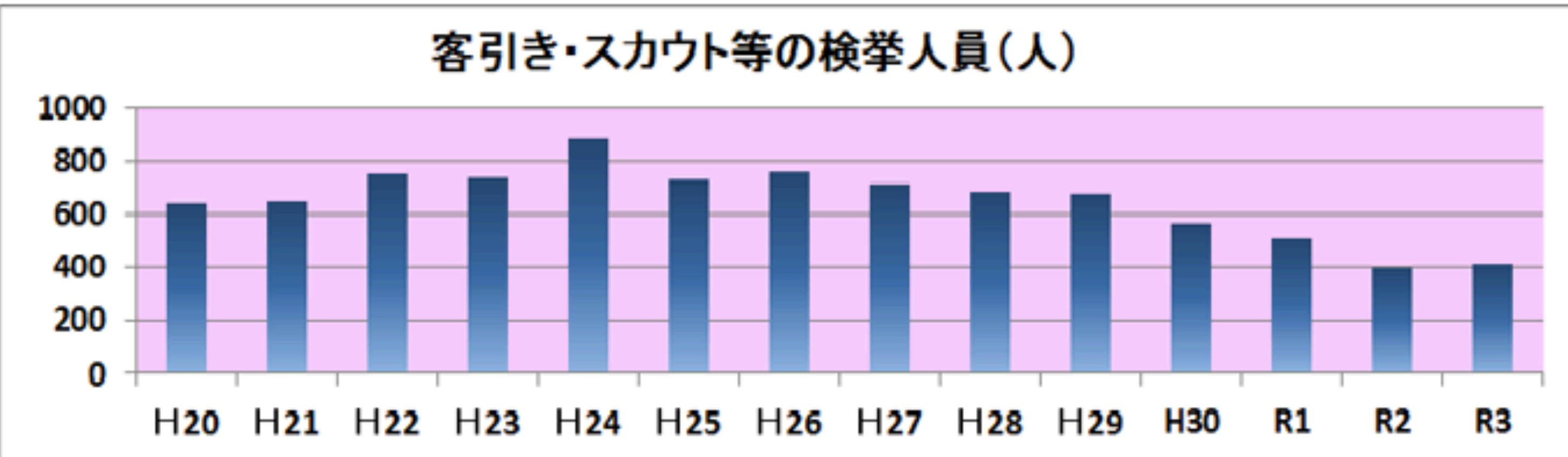
# Appendix

# 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](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。

「キャッチがある店」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。

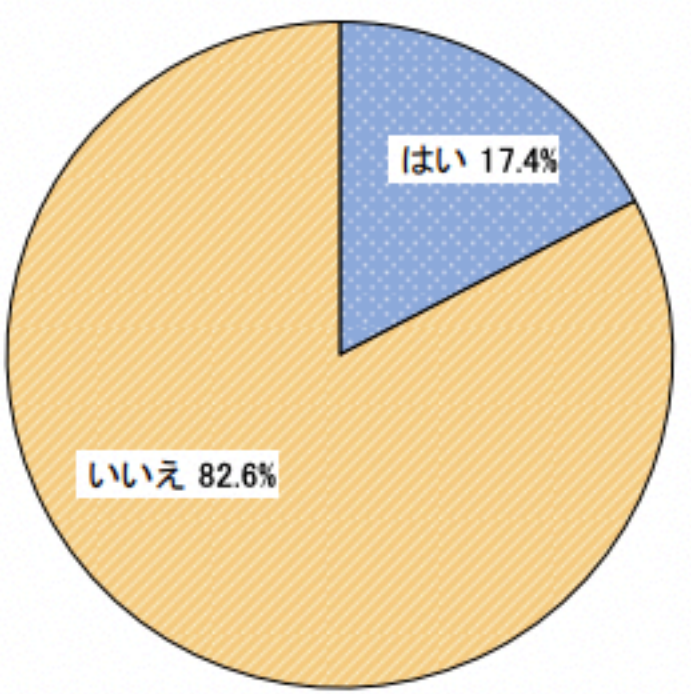
### 2. 6 問5 客引きの利用の有無

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)



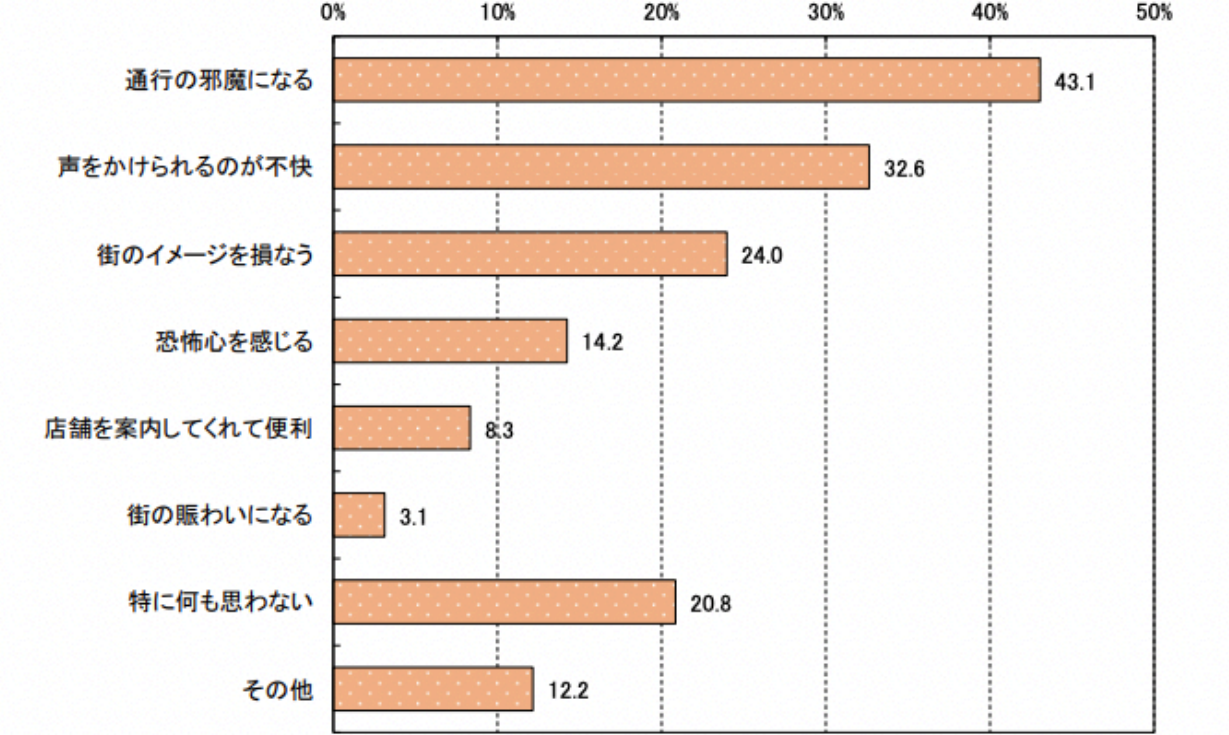
### 2. 7 問6 客引き行為等についての思い

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)



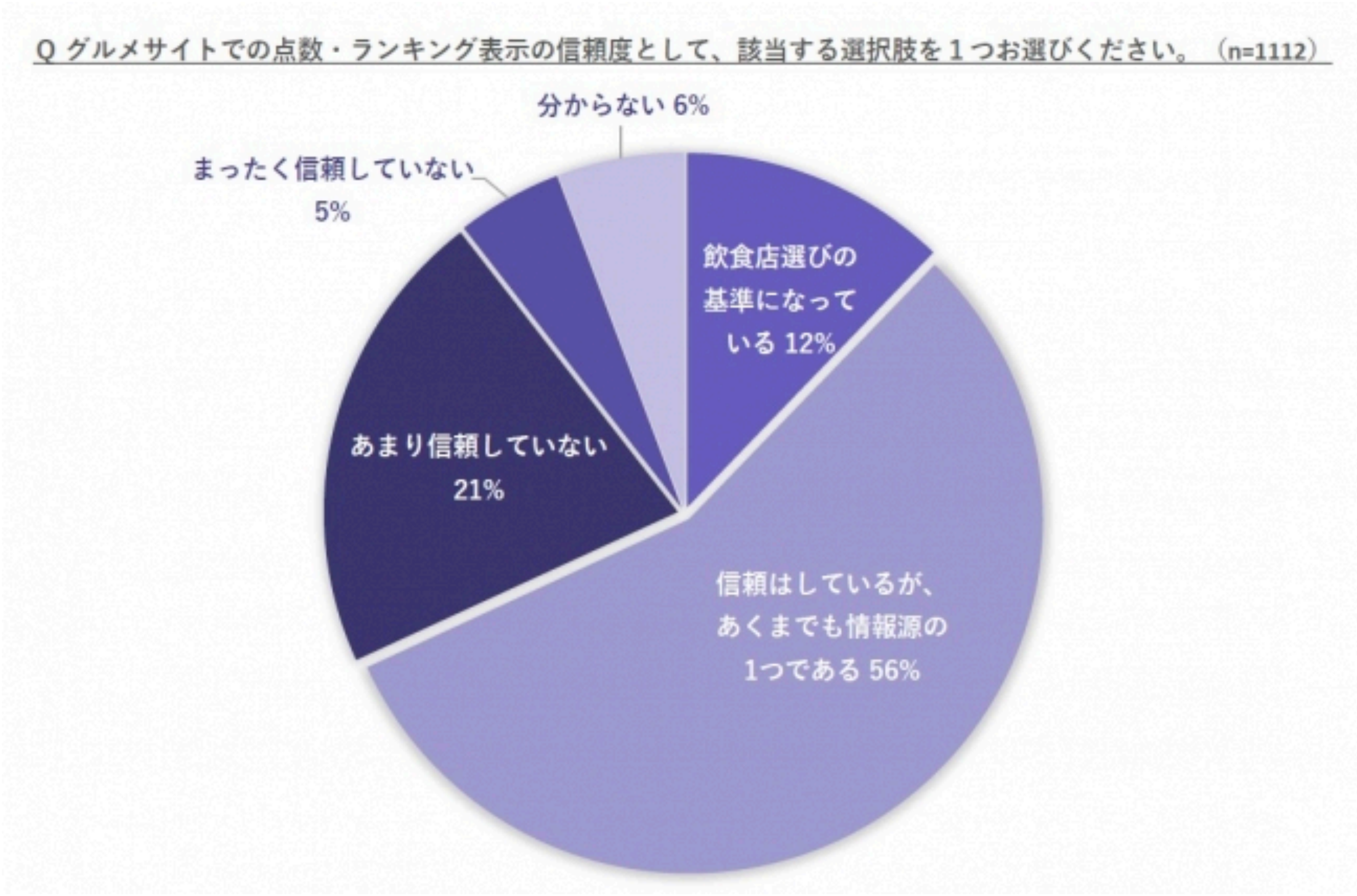
客引き行為等に関するアンケート調査及び実態調査 調査結果報告書より引用：[https://www.city.gifu.lg.jp/\\_res/projects/default\\_project/\\_page\\_/001/001/645/zittai.pdf](https://www.city.gifu.lg.jp/_res/projects/default_project/_page_/001/001/645/zittai.pdf)

# 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>

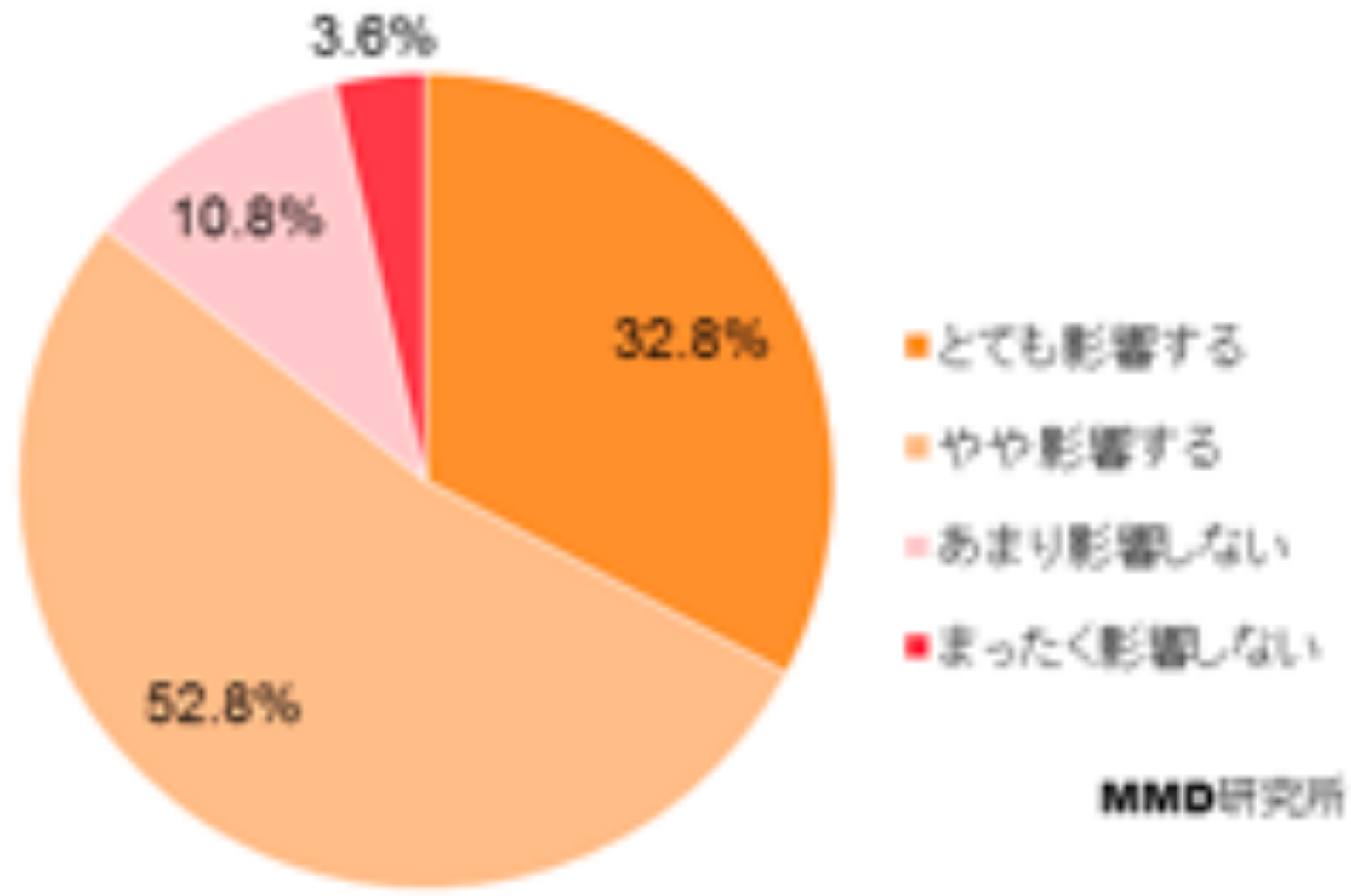
# あなた店舗の親しまれる合法キャッチ、GuestTicket 備考③



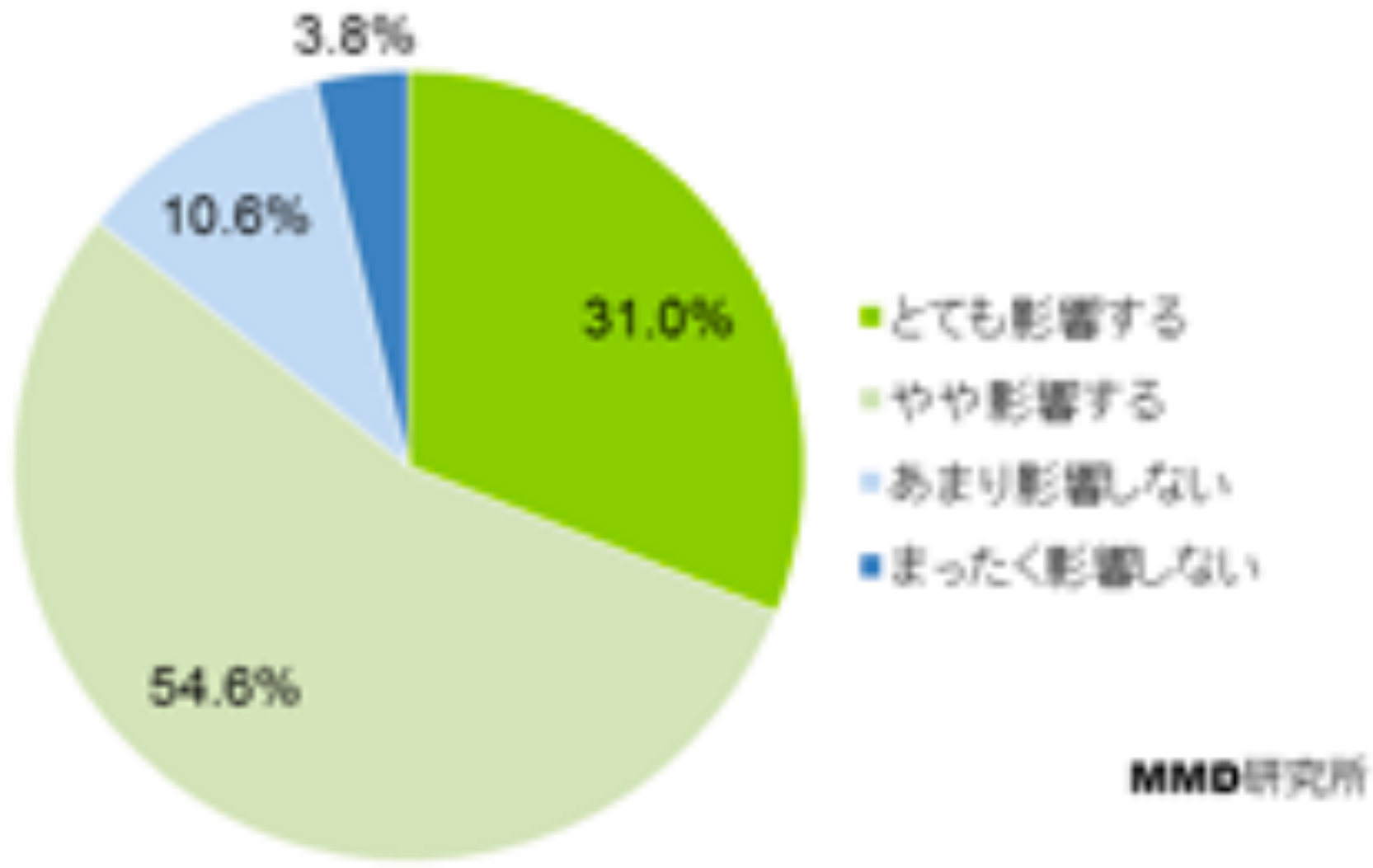
クーポンによる購入・継続の影響は80%を超えていることがわかりました。ユーザはお得にサービスを受けたい、という心理があることが見受けられます。

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](https://mmdlabo.jp/investigation/detail_1190.html)



# GuestTicket

「仕様感や導入実績」や「費用の見積を依頼したい」など、お気になる点がございましたら  
お電話、webサイトよりお気軽にお問い合わせください。

**Tel : 090-4329-7694**

受付時間：10:00～18:00(土日・祝日除く)

**email: [gesutike@gmail.com](mailto:gesutike@gmail.com)**



サービスサイトはこちら



サービス紹介動画はこちら