



売上アップ虎の巻

～顧客管理とSNS活用で売上拡大～

目次

- お客さんが店舗に来店するきっかけとは.....p.3
 - ①場所・場面で都合が良いから
 - ②キャスト従業員に会いたいから
- 初来店を促すためにメディア・SNSを活用する.....p.8
 - メディアの活用
 - 4大SNSの活用
- 再来店してもらうためには顧客管理！
鍵を握るのは男性従業員.....p.15
 - 男性従業員がやるべきこと①付け回し
 - 男性従業員がやるべきこと②キャスト面談
 - 男性従業員の負担を減らすPOSレジ『TRUST』.....p.21

そもそもお客さんが店舗に来店するきっかけとは？

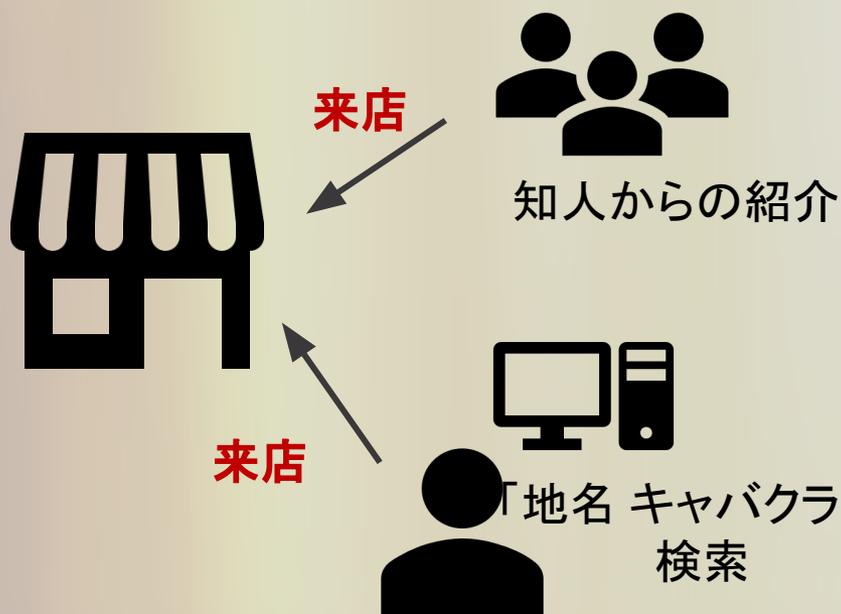
お客さんが水商売の店舗に来店するきっかけとは？

お客さんが店舗に来店するきっかけには**2種類**ある

来店の
きっかけ

【きっかけ①】

場所・場面で都合が良いから



【きっかけ②】

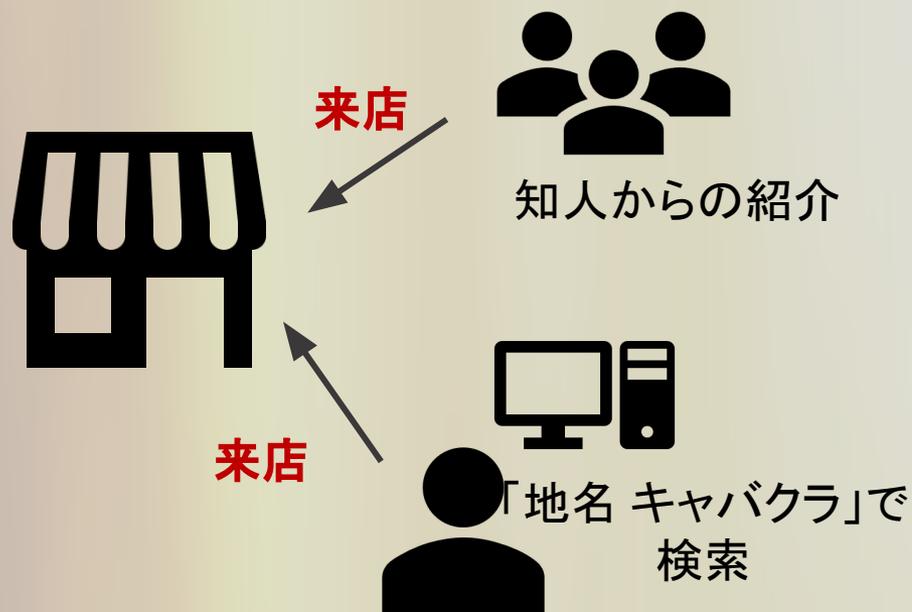
キャスト・従業員に会いたいから



【きっかけ①】場所と場面での都合が良い

お客さんの目に多く触れ、初来店につなげる施策が有効

来店の
きっかけ



Q.初めての来店するお店を選ぶ際、何を参考にしますか？

- ・検索サイトで近くのお店を探す(40代男性)
- ・Web上やSNSでお店を覗く(30代男性)

お客さんと接点を増やせば
初来店してもらえる確率UP

【きっかけ②】キャスト・従業員に会いたい

顧客管理を徹底して、再来店してもらう施策が有効

来店の
きっかけ

Q. 同じお店に2回目以降
来店するときは何がきっかけに
なることが多いですか？

- ・特定のキャストに会いたかった
(30代男性)
- ・ちょうど時間のあるときに、
以前会ったキャストから連絡が来た



**顧客管理を徹底すれば、
再来店してもらえる確率UP**

来店理由まとめ

お客さんが来店するきっかけに合わせて施策を決める

来店の
きっかけ

① 場所・場面で都合が良いから

初来店してもらう施策



② キャスト従業員に会いたいから

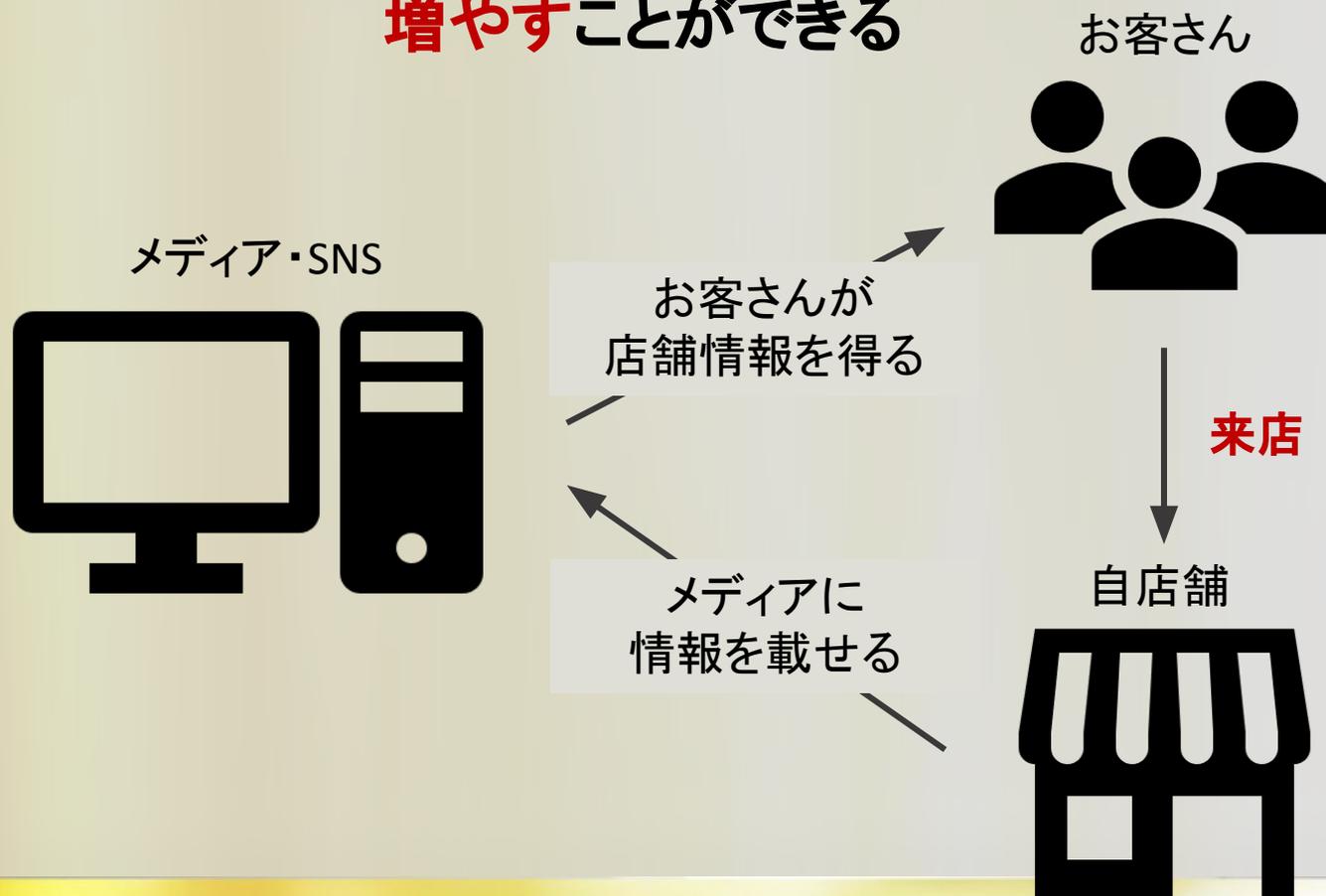
再来店してもらう施策



接点を増やして初来店してもらう施策

メディア・SNSを活用する

メディア・SNSを通して**お客さんの目に触れる機会を増やすことができる**



初来店の
施策

メディアの種類

メディアには**集客用メディア**と**自社メディア**がある

初来店の
施策

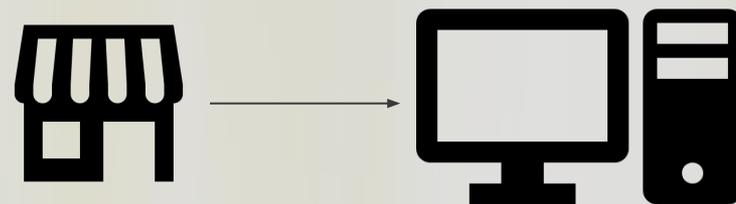
集客用メディア

外部が運営する集客メディアへ
お店の情報を掲載する



自社メディア

自分のお店用の
ホームページを作成する



自店舗のみの
情報を掲載・運営

例) 弊社の
TRUST TIMES

メディアの活用方法

店舗の成長段階を考えて

集客用メディアか自社メディアとの併用を選択する

初来店の
施策

集客用メディア

自社メディア

<ul style="list-style-type: none">・外部企業が運営・多数の他店も掲載	特徴	<ul style="list-style-type: none">・自分で作る・自店舗のみの情報
<ul style="list-style-type: none">・即効性がある・手軽に掲載できる	メリット	<ul style="list-style-type: none">・ブランディングしやすい・お客さんの信頼が高まる
<ul style="list-style-type: none">・運営企業への掲載料が必要・ライバル店舗より選ばれるのが難しい	デメリット	<ul style="list-style-type: none">・HP作成スキルが必要・委託する場合は費用が高い<ul style="list-style-type: none">・SEO対策が必要・初心者には障壁が高い

店舗への集客に使える4大SNS

SNSには**それぞれの特徴**がある

初来店の
施策

Twitter

ユーザー層: 10~30代
特徴: 拡散されやすい



Instagram

ユーザー層:
10~20代若年層
特徴: 画像を投稿

Facebook

ユーザー層: 20代~40代
特徴: 実名登録が基本
近況報告として使われる



LINE

ユーザー層:
10~60代の幅広い世代
特徴: ユーザーが多い
個人でのやり取り

4大SNS: TwitterとInstagram

Twitter→**拡散**されやすい Instagram→**雰囲気**が伝わる



初来店の
施策

気軽に投稿・拡散されやすい フォロワー以外にも見てもらえる	メリット	お店やキャストの雰囲気が伝わる いいねされやすい(続けやすい)
長文は読まれない 炎上のリスクが高い	デメリット	長い文章は表示されない 綺麗な写真を撮る手間がかかる
フレンドリー・面白みのある店舗 大規模キャンペーンを行いたい店舗	おすすめの 店舗	おしゃれ・世界観のある店舗 雰囲気を知ってもらいたいお店
Twitterを活用した企業の集客 成功事例集	実用例	飲食店のInstagram集客の 成功事例《3選》

4大SNS: FacebookとLINE@

Facebook → HPにできる LINE@ → 個人でやりとり可



初来店の
施策

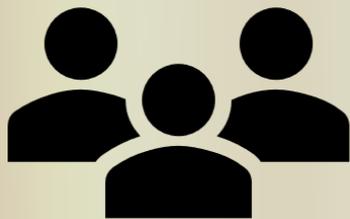
お店のホームページになる 効率的なWeb広告を打てる	メリット	ユーザーが多く個人でやり取り可 タイムラインに投稿できる
実名登録のため、拡散する情報が 激選される(拡散されにくい)	デメリット	月額で基本料金が発生する
真摯さ・有益さが売りの店舗	おすすめの 店舗	お得な情報を届けて、お客さんに リピートしてもらいたい店舗
Facebook(フェイスブック)集客の 成功事例《4選》	実用例	導入後1ヶ月で100万円売上が増加 した大手飲食店の活用法

顧客管理を徹底して再来店してもらう施策

男性従業員が行うべきこと①付け回し

付け回しは**3者にメリット**がある

お客さん



- ・たくさんの女の子と話すことができる
- ・好みの女の子を見つけることができる

キャスト



たくさんのお客さんとお話
できる
→指名を取るチャンスが
増える

お店



キャストドリンクの
注文頻度が上がるので売
上が上がる

再来店の
施策

男性従業員が行うべきこと①付け回し

付け回しを徹底して行うことで**売上アップ**できる

再来店の
施策

①付け回しを行わない場合

例)
3組のお客さん
1時間あたりの料金:5,000円
ドリンクの値段:1,000円

付け回しなし
→1時間で1組に同じキャストが付く

1時間の店舗売上
 $(5,000 \times 3 \text{組}) + (1,000 \times 3 \text{人}) = 18,000 \text{円}$

②付け回しを行う場合

例)
3組のお客さん
1時間あたりの料金:5,000円
ドリンクの値段:1,000円

付け回し20分に1回
→1時間で1組に3回新しいキャスト
新しいキャスト分のドリンクを
注文してもらえることが多い

1時間の店舗売上
 $(5,000 \times 3 \text{組}) + (1,000 \times 3 \text{人} \times 3 \text{回}) = 24,000$



男性従業員が行うべきこと②キャスト面談

**キャストと面談を行うことで、
顧客管理・キャストのモチベーション管理ができる**

《メリット①》

キャストの接客課題を見つけることができる

《メリット②》

顧客管理の状況を把握することができる

《メリット③》

キャストの意識を高めることができる



グチを聞いてほしい

お給料あげてほしい

辞めようかな...

再来店の
施策

男性従業員が行うべきこと②キャスト面談

給与日前の月に1~2回、キャストと面談を行う

キャスト面談チェックリスト

- 何人のお客さんと接客したか
- 何人のお客さんと連絡先を交換できたか
- 連絡先を交換できたお客さんのうち何人と定期的に連絡を取れているか
- どんなお客さんとのコミュニケーションが得意か
- どのようにお客さんと連絡を取っているか
- 仕事に対するモチベーションはどれくらいか、どう変化したか
- 運営側の方針を伝える
例)
付け回しを1時間に3回行うので、連絡先交換し忘れないようにね
- 運営側に対して要望はあるか

でも、顧客管理の現状は...

男性従業員が業務に追われて**キャスト任せになりがち**

再来店の
施策

紙の伝票を全部整理して、
キャストごとの給与を
計算しなきゃ！



ドリンク作らなきゃ！



1卓は延長したら
料金いくらだっけ...？

新規のお客さんのところに
○○ちゃん案内しなきゃ...

TRUST

ナイトレジジャー専用売上管理システム「トラスト」のご案内



iPadアプリでカンタン・その場で複雑な会計業務が完了

TRUST(トラスト)はナイトレジャー運営者様の会計管理業務を強力にサポートするPad専用アプリです。画面のガイドにしたがってボタンをタップしていただくだけで、「指名管理」「伝票」「席別売上管理」「付廻し管理」がカンタンに行なえます。



会計データは瞬時にパソコン&スマートフォンで自動会計

TRUSTを使ってホールスタッフが会計処理をおこなうと全ての会計データがメインのパソコンに送られて全ての会計管理が瞬時に完了します。

【忙しい店長様の会計業務を大幅に改善】

1日1時間の日次の締め作業、
月末の給与計算などの月締め作業(約5時間)の削減

営業終了後に毎日行っている日次精算業務の大幅な削減



【オーナー様の導入メリット-1】

弊社提携モバイル決済機能によるクレジットカード
料率削減による強力なメリット

現行カード会社の4~7%の料率がモバイル決済を利用
することで **3.24%に大幅な削減が可能。**

POSレジ
『TRUST』



	3.24%	6.00 %	その差
100万	32,400	60,000	27,600
300万	97,200	180,000	82,800
500万	162,000	300,000	138,000



【オーナー様の導入メリット-2】

- ・リアルタイムで状況把握
店舗の状況がネット上で把握できるようになる
- ・売上不正ができない
状況を細かく把握できるため、中抜きなどができない
- ・売上データセキュリティ確保
端末に情報を保持しておくのではなくクラウド上に売上データを保持
IDPWによる売上データ管理
- ・グループ店舗管理
各店舗の各種データを自動的に連結
グループ管理の手間が省けます
閲覧の権限設定で特定人物のみアクセス

POSレジ
『TRUST』



【アプリ機能一覧】

項目	概要
出退勤管理機能	キャストの入店退店時間を記録できます
指名機能	キャストの指名された履歴を記録できます
セット料金機能	新規、延長時に時間とセット料金を決めることができます
つけまわし管理機能	キャストさんがどの席に何分ついたという情報が記録できます
外販管理機能	外販の方の一覧リストを管理することができます
注文管理機能	キャスト、スタッフ、お客様が飲んだドリンクの履歴を残せます
キャスト管理	在籍しているキャストさんの名前を管理できます
スタッフ管理	在籍しているスタッフさんの名前を管理できます
外販管理	在籍しているキャストさんの名前を管理できます
席名管理	店舗内にある卓の表示名を変更できます
メニュー管理	店舗メニューを登録し注文時に呼び出すことができます
料金管理機能	本指名、場内指名、税サ、クレカ料率の設定ができ 会計時に設定した金額を元にレシートが表示される
会計機能	現金、クレジット、売掛、値引きの支払い項目があります
明細表示機能	レシートになります、注文履歴、セット料金、税サ、クレジット支払い 料金などを合算した合計の金額が把握です
指名機能改善	セット料金設定する際に指名の延長をする、しないの選択ができます またその際に指名料金も設定できます
Coiny & 楽天スマートペイ 対応	クレジット料率3.24%のCoiny決済・楽天スマートペイを利用できます 従来の料率より低いいため経費削減が可能です

【PC・スマートフォン機能一覧】

項目	詳細	
月次売上費用集計機能	現金売上	月の現金売上の合計値を確認することができます
	売掛売上	月の売掛売上の合計値を確認することができます
	カード売上	月のカード売上の合計値を確認することができます
	支出管理(日払い,その他,費用)	月のゴミ捨て、酒代、日払い等店舗の出費の管理ができます
日次売上費用集計機能	現金売上	日の現金売上の合計値を確認することができます
	売掛売上	日の売掛売上の合計値を確認することができます
	カード売上	日のカード売上の合計値を確認することができます
	支出管理(日払い,その他,費用)	日のゴミ捨て、酒代、日払い等店舗の出費の管理ができます
	伝票情報表示	日の売上の伝票を後で確認することができます
	支払管理	キャスト、スタッフへの罰金賞与の管理ができます。 遅刻をした等の罰金売上による賞与はこの項目を設定することで給与に反映されます
キャスト売上集計	キャスト毎の売上集計(小計,本計,本指,場内,飲数等)	キャスト毎の小計,本計,指名数,ドリンク本数を確認することができます
外販売上集計	外販毎の売上集計(小計,本計,本指,場内,飲数等)	外販毎の本計総額を確認することができます
キャスト管理	時給管理	キャストの時給を個別に管理することができます
	時給スライド管理(売り上げに応じて時給UP)	例えば売上10万円以上5万年単位で月の時給が100円UPのような時給管理ができます
	給与明細	時給管理と出勤情報によりキャストの給与計算ができます
スタッフ管理	月給管理	スタッフの月給登録ができます。こちらは固定費での管理になります。 その他のボーナスは支出管理で増減が可能です
諸経費管理	諸経費管理(ゴミ捨て,雑費関連)	店舗諸経費の項目を登録します ゴミ捨て、酒代等の項目名を登録することができます
	諸経費登録(日別諸経費登録)	諸経費管理で登録した項目に対して 日付,金額を登録できます。登録することによって支出集計に反映されます
罰金,ボーナス管理	罰金,ボーナス情報管理	罰金 ボーナスの項目を登録します 遅刻,無断欠勤,ボーナス等の項目名を登録します。
罰金,ボーナス管理	罰金,ボーナス情報登録	罰金,ボーナス管理で登録した項目に対して 誰に対していついくら支払ったかの登録が可能です。
給与明細出力	給与明細を印刷することができる	キャスト毎に上記の集計結果から 給与明細を出力することができます。

『Sレジ
TRUST』

【基本料金体系】

初期費用

¥ 200,000~

月額費用

1店舗

¥30,000~

- ※基本機能の価格です。オプションは別途料金です。
- ※ハードウェア代金は含みません。
- ※5店舗以上の同時契約の際は割引がございますので、別途お問い合わせ下さい。



POSレジ
『TRUST』

【オプション料金体系】

研修&デモトレーニング

店舗スタッフ様へ操作方法についてトレーニングを実施いたします。

研修	開店～営業～閉店業務の1日の流れと、 各種設定についてトレーニングします。 所要時間:約2時間 (10人から) 場所:弊社セミナールーム(神田)	¥80,000 (税抜) / 開催 (11人以上 ¥5,000 / 1人)
デモトレーニング	弊社専門スタッフが営業中にお伺いし、開店～営業～閉店業務に店舗担当者様のサポートを行います。	¥30,000 (税抜) / 1店舗

POSレジ
『TRUST』

ハードウェア納品・セットアップ

専門スタッフが現地に伺い、レシートプリンターなどを設置し初期設定を行います。

初期セットアップ	Ipadとレシートプリンターの同期設定を行い、プリンターを利用できるようになります。	¥30,000 (税抜)
----------	--	--------------

アフターサポートサービス

電話サポート	電話での利用方法サポートを行います。24時間対応です	¥3,000円(税抜) / 月額
--------	----------------------------	------------------

【らくらくiPad設定サポート料金体系】

セットメニュー

お客様ニーズの高いサービスをオトクなセット価格でご提供！

ベーシックパック

- ① ipad初期設定
- ② アプリインストール x3
- ③ アカウント取得代 (Apple)

キャンペーン
価格
期間限定

通常価格 ¥4,500

¥2,500

ベーシックパック

- ① アプリインストールx1
- ② アカウント取得代行 (Apple)
- ③ アカウント取得代行 (楽天)
- ④ bluetooth設定

キャンペーン
価格
期間限定

通常価格 ¥4,500

¥2,500

POSレジ
『TRUST』

単体サービスメニュー

お好みに合わせたサービスを多数ご用意！

基本設定サービス		ネットワーク設定サービス		外部接続設定サービス	
① ipad初期設定	¥1,000	① アカウント取得代行 (google)	¥1,000	① Bluetooth設定	¥1,000
② アプリインストールx1	¥1,000	② アカウント取得代行 (Apple)	¥1,000	② テザリング設定	¥1,000
③ アプリインストールx3	¥2,500	③ アカウント取得代行 (楽天)	¥1,500		
④ アプリインストールx5	¥3,500	③ 無線 (Wifi) 設定	¥2,000		
		② 無線 (Wifi) 追加設定	¥500		

【会社概要】

会社名 Company Name	株式会社モトアップ (http://motapp.co.jp)	
所在地 Address	[東京本社] 〒160-0023 東京都新宿区西新宿3丁目9-23 西新宿大和ビル3F TEL/FAX: 03-6300-9160	
メンバー Member	25名(内正社員15名)	
設立年月日 Founded	2007年4月創業 2012年6月設立	
事業内容 Business	<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="width: 45%;"> <p><u>+ システム開発</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - ECサイト関連ソリューション - CMSサイト構築 - サーバ構築サービス - 障害監視・復旧対応サービス <p><u>+ サーバ運用・保守</u></p> <p><u>+ リスティング広告</u></p> </div> <div style="width: 45%;"> <p><u>+ ウェブサイト構築</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - スマートフォン対応サイト構築 - スマートフォン(iPhoneアプリ・Androidアプリ)アプリ開発 - ウェブサイト運用・保守更新 - キャンペーンサイト構築・事務局運営 <p><u>+ 情報セキュリティーサービス</u></p> <p><u>+ SEO(検索エンジン最適化)</u></p> </div> <div style="width: 10%; text-align: center;"> <p><u>+ 動画配信</u></p> </div> </div>	
関連会社 Affiliate	株式会社DK(http://dk-inc.com) ナイトレジャー事業における販売支援事業を行う。	
取引実績 Client	<div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;"> <div style="text-align: center;">   </div> <div style="text-align: center;">   </div> <div style="text-align: center;">   </div> <div style="text-align: center;">   </div> <div style="text-align: center;">  その他多数 </div> </div>	

POSレジ
『TRUST』