

「買いたい」を増やす伝え方のコツ

値引きせずに リピート伸ばす知恵 10



3秒販促製作所
株式会社はぴっく



値引きせずにはリピート伸ばす知恵

値引きに頼っていると、商売がどんどん苦しくなりませんか？

値引き＝粗利を削る＝収入を削る ですもの。

さらには、値引きに頼っていると
お客さまが来店・購入する理由が「安いから」になってしまいます。
その末路は・・・悲惨です。

狙いのない値引きはすぐ辞めましょう。
「安いから」で買われる値引きはすぐ辞めましょう。

「値引きしないで、どうやってリピートしてもらうの？」

はい。いろんな方法があります。この特別ファイルでは、

- 私だけ感でそそる
- 体験欲をそそる
- 半自動的なリピートの仕組みをつくる
- お客さまに参加感を楽しんでもらう
- お客さまを絆を深める

の5つの切り口で、
値引きせずにはリピート利用を伸ばす知恵をお伝えします。

繁盛のはずみにしてください。

商人の繁盛が、明日の日本を元気にする！
お客さまにとっても、商人にとっても、社会にとっても
いい商売しましょう！



私だけ感

体験欲

仕組み

参加感

絆

たとえば

- ・ リピーターさまにこっそり教えるメニュー
- ・ 会員カードを持っている人しか注文できないメニュー

裏って...
そそられる!



裏メニュー

少し解説

「自分だけの権利」を手にとすると優越感が得られます。リピーターさまだけが注文できる仕組みを作ってみては？

裏メニュー

リピーターさまだけ!

私だけ感

体験欲

仕組み

参加感

絆

たとえば

- ・ 大きな炎が上がる料理
- ・ 大きなチーズの中で仕上げる料理
- ・ ワゴンでテーブルまで届けるデザート



少し解説

隣の席でおいしそうな料理が見えたら、気になるもの。メニューのプレゼンをしているようなものです。見栄えのするパフォーマンスがある方が目が向きやすいです。

隣の席がチラリ
それ私も欲しい！

となりの食べ物って
おいしそうだね



私だけ感

体験欲

仕組み

参加感

絆

たとえば

- ・ 特定メニューが毎回1個増量になったり、グレードアップするパスポート
- ・ 持っている方だけが注文できるメニューがあるパスポートなど
- ・ 2ヶ月1000円、3ヶ月5000円などで販売

買ったなら
使うよね!



少し解説

「自分だけの権利」は嬉しいものです。それを自分のお金で買ったものなら、無駄にしたくない。できるだけ使いたくなるでしょう。

買った人だけ権利
プチパスポート販売

私だけ感

体験欲

仕組み

参加感

絆

たとえば

- ・店内に貯金箱・支援箱を設置
- ・「3万円貯まったら、スゴイドリンクが作れる最新機材を導入します」など用途を明示
- ・達成したら大々的に告知＆お礼のあいさつ

お店作りに
参加してもらお！



少し解説

お店のバージョンアップにお客さまにも参加して頂く。参加した方の仲間感が高まります。

で
特
殊
器
具
を
購
入

店
内
フ
ァ
ン
デ
ィ
ン
グ

私だけ感

体験欲

仕組み

参加感

絆

たとえば

- ・「黒ずくめの男」などの暗号で注文すると出てくる特別料理
- ・会員さまだけにメールやDMでこっそりお伝えした暗号で注文できるメニュー



少し解説

暗号は「秘密の共有」感があります。知った人は共犯者仲間。言いたくなります。

知ってる人だけ！
暗号メニュー

暗号って
言いたくなるよねー



私だけ感

体験欲

仕組み

参加感

絆

たとえば

- ・ 来月の新商品を予告
(おいしそうな写真と共に)
- ・ 来週のランチメニューを予告
- ・ 今、開発中のメニューの状況をお知らせ
(どこに試行錯誤しているかも明示して)

来月の予告

そそられるものなら

COMING SOON !

少し解説

「欲しくても、今は手に入らないもの」を予告できないか。そそられてくれたお客さまは、その日が楽しみに♪



私だけ感

体験欲

仕組み

参加感

絆

たとえば

- ・ミニボトルに詰め替えてボトルキープ
- ・お客さまは3種類選んでそれぞれキープ
- ・一種ずつ飲み干す度に追加



少し解説

3色ボールペンのような仕組みです。
1種がなくなっても他が残っていれば、
次回来店する理由になる。それぞれ追
加していけばエンドレス!

ボトルキープは3色で
エンドレス♪

私だけ感

体験欲

仕組み

参加感

絆

たとえば

- ・しぐさを見て室温は大丈夫か気に掛ける！
- ・表情を見て、言いたいことがないか気に掛ける！
- ・体験後、変化はないか気に掛ける！
- ・贈答用、うまくいったか気に掛ける！

気に掛けて
もらえると
嬉しいよね



少し解説

あなたのことを気に掛けてくれる人と、
あなたのことに無関心な人、どちらを
好きになりますか？

気
に
掛
け
る
！
そ
れ
だ
け
？
そ
れ
だ
け
だ
！



私だけ感

体験欲

仕組み

参加感

絆

たとえば

- ・リピーターさまを優先（えこひいき）する。
DMや会員さまメールで新商品の予約受付。
 - ・常連さまだけに、個別に案内
- ※一般公開していない（または優先）の旨を伝えて。

リピーターさま優先
えこひいき予約受付

ボク優先？
ムフフだぜ♪



少し解説

「えこひいき」されると優越感が得られます。「一般公開していない・優先している」旨を添えると、えこひいき感が高まります。

私だけ感

体験欲

仕組み

参加感

絆

たとえば

「常連のお客さまは、ワサビで食べる方もいらっしゃいます」

「●●フライを追加注文して、ハンバーグに乗せて召し上がる方も。サクサク感が加わるんです」



少し解説

ツウ・常連の方はある意味「お客さまとしてのセンパイ」です。お店のことをよく知っている人。その利用法を知ったら、自分も試してみたくありませんか？

ツウの 利用法 ♪ 帰り際にそっと伝授♪



お客さまに
喜んでほしくて
がんばるあなた。

私は大好きです。
応援しますっ！

まきやより

あなたのファンが増える
販促ツールお作りします

初孫ができました。
新人おじいちゃん頑張りますっ！



ファンを増やす販促ツールが欲しくなったら

3秒販促製作所

