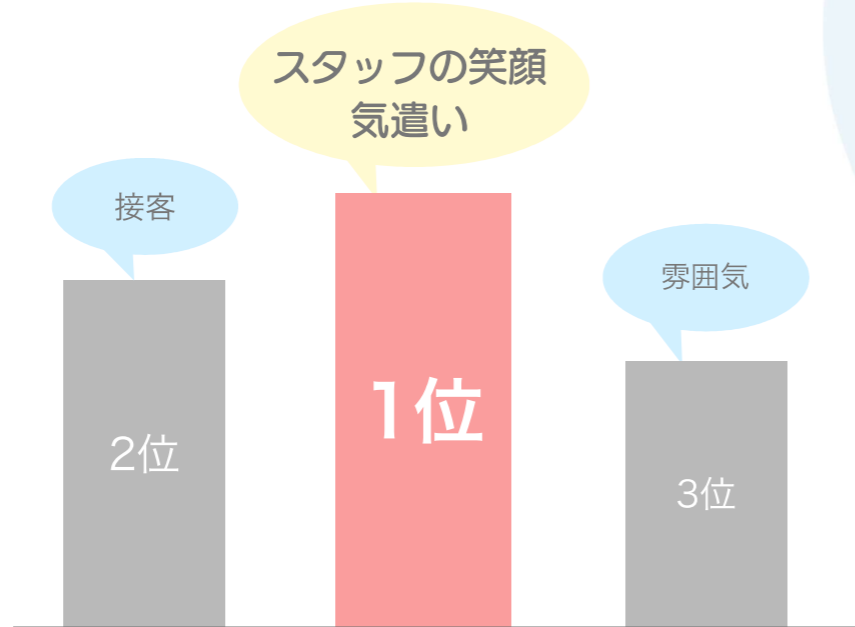


② また行きたいと思ったお店の特長は？

再度来店するきっかけは様々ですが、お客様のお声の中で多くあるのが、従業員様との会話の中にある、笑顔や気遣いがきっかけになったというお声です。従業員様の些細な気遣いが、他店との差別化要因になっており、再来店のきっかけの多くが「人とのコミュニケーション」によって生まれています。



出典：「コロナ下でも繁盛する飲食店になるために」関西Omiseマーケティング

「販促費を掛けたもののリピート率が上がらない」
「デジタル化したいが何をしたら良いかわからない」
「サービスのクオリティを上げたい」等の課題が多く見受けられます。
また、コロナ禍の今こそお店に来てくれるお客様を大切に、常連顧客化していくことが今後必要だと考えます！



クロスポでこれらの課題をすべて解決！！

クロスポの3つの特長

デジタルスタンプカード



リピート率の向上

各店舗のスタンプカードが簡単に発行できる！来店の度に貯まるスタンプとお得な特典で一見さんのリピート率UP！デジタル化することで、お客様のカード紛失やお店の管理コストも削減！

お客様から貰える thx!



コミュニケーション

チップやいいねのように、お客様が従業員様に贈れるthx!によって新しいコミュニケーションの創造を実現！サービスに対する感謝が可視化されることで、従業員様のモチベーションが向上し自然とサービスクオリティがUP！

顧客ステータスと特典



常連お客様へのおもてなし

7段階のステータスで常連客様を優遇！よく来店して下さるお客様に、より特別感のあるおもてなしを提供可能に！thx!でお店を盛り上げてくれる常連客様には更なる特典を！