

他業種からも学ぶ

春のキャンペーン一覽

～自分や知人が実施しているキャンペーン編～

【回答期間：2021年3月8日～4月8日】

～新規顧客数UPキャンペーン～



新生活応援キャンペーン

目的

引っ越ししてきた人を狙うため

効果

新規数アップ

ご新規様割引キャンペーン

目的

新生活に伴い、新規顧客になり得るお客様を獲得できるように

効果

新規顧客数UP

PayPayキャンペーン

目的

クーポンを利用した新規顧客獲得のため

効果

これから実施予定

春に向けたスタイル提案

目的

集客のため
(お客様が選びやすいように)

効果

ホットペッパーからの流入が増えた

紹介キャンペーン

目的

新規顧客獲得のため

効果

紹介した人も得をし、
紹介された人からも喜ばれる

新入生学割

目的

新大学生のカラー・パーマ客を取り込むため

効果

普段より新規顧客数アップ

～来店頻度UPキャンペーン～

春の10%オフキャンペーン

目的

来店サイクルが延びている方に
再来していただくため

効果

来店があった

DM

目的

来店周期の間延び防止

効果

来店周期が縮まった

ツボ押しスパ

目的

コロナ疲れがあるので
リラックスしてもらうため

効果

単価アップ・来店周期の間延び防止
休眠の人たちの来店促進

DMでの割引キャンペーン

目的

来店サイクルの短縮のため

効果

他店のため詳しい効果はわからず

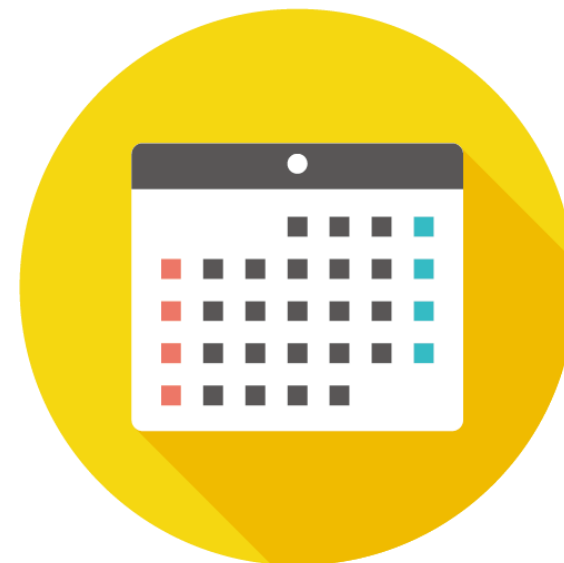
ストレートパーマ割引 キャンペーン

目的

ストレートパーマの顧客集めのため

効果

サイクルが早まった
新規顧客数アップ



～顧客満足度UPキャンペーン～



トリートメントキャンペーン

目的

冬場の乾燥で髪が痛んでいるため

効果

無料のため利益はないが
お客様に喜んでもらえた(満足度UP)

周年記念

～1ヶ月間～

目的

日頃の感謝を込めて、ちょっとした
プレゼントと感謝の言葉を伝える

効果

お店のことをよく覚えてもらえて、
成長や変化を喜んでもらえる



オリジナルシャンプーの販売促進

目的

自社開発の「頭皮に優しく髪のハリ、コシ、ツヤを改善するシャンプー」で
お客様の髪と頭皮の健康を考えて…

効果

市販製品に比べて割高だが、お客様には喜んでいただき、シャンプー購入の
リピーターが増えた

～時期に合ったキャンペーン～



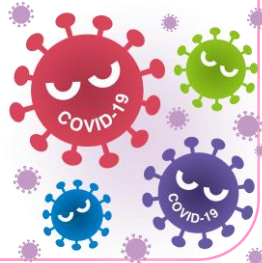
コロナキャンペーン

目的

コロナからの回復のため

効果

客数アップ



卒業・入学キャンペーン

目的

- ①卒・入学生と保護者の方が気軽に利用できるように(ヘアセット1,000円オフ)
- ②卒業して初の美容室として選んでもらうため

効果

- ①自分ではできないヘアセットを経験してもらい、普段出かける時の利用増
- ②高校生の来店が増えた

季節に合わせた商品の販売促進

目的

- ①紫外線が増えてくる時期なので、紫外線対策の商品販売促進のため
- ②季節で生じるお悩みに寄り添うため

効果

- ①日焼け止め商品が売れた
- ②効果はまだあられず



花粉症対策のための スキンケアキャンペーン

目的

肌が敏感な時期の
スキンケア見直しのため

効果

カウンセリングが増え
店販商品の売れ行きが良い



～顧客単価・売上UPキャンペーン～

カラー割引クーポン配信

目的

より多くの人にカラーの良さを
知ってもらうため

効果

今までカラーの良さを知らなかった
お客様は、発見・体験になる

ヘッドスパ

目的

単価アップ
顧客満足度アップ

効果

スパメニューを知ってもらう
きっかけになった

パーマやカラーなど 特殊メニューを特別価格に

目的

新しい環境に変わるタイミングだし
コロナ禍の気分転換にもなるように

効果

学校卒業のお客様、普段はカットの
みのお客様の特殊メニューが増えた

プリペイドカードの販売

目的

事前購入することで囲い込み
顧客の固定化・来店頻度アップ

効果

年間売上金額の増加



～そのほか～

トリートメントキャンペーン

目的

年度末と4月のスタートに向けて

効果

購買に繋がった

セットメニュー

目的

卒業・入学に向けての手入れのため

効果

何かやっている感が出た

美容メーカーのスタッフ商品 キャンペーン

目的

スタッフに実際に使ってもらって
販売に繋げるため

効果

スタッフからお客様に話げできた

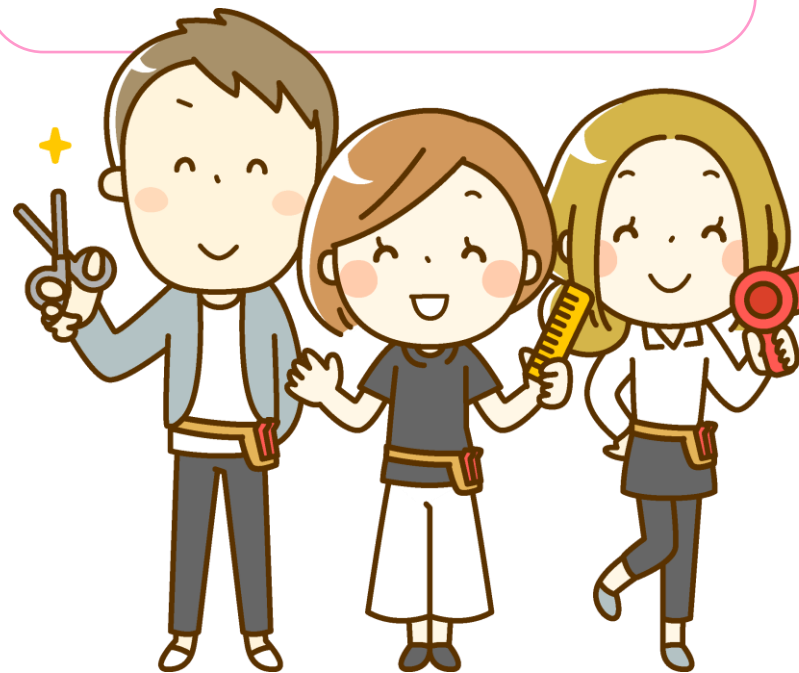
再来クーポン・当日クーポン (2・3回目の来店の方)

目的

集客ではなく、
1人1人を確実に、「増客」のため

効果

2回目クーポンの利用が増えた





PayPayとセブンイレブンアプリの
連携で

ポイントアップキャンペーン

目的

アプリのダウンロードとクーポン利用で来店客数と買い上げ点数アップのため

効果

割引やクーポン利用件数アップ・再来店に繋がり売上が更にアップ

年度末特別売価キャンペーン

目的

売上向上のため

効果

売上が伸びた

家庭用電池 設置費用無料のキャンペーン

目的

初期導入の現金負担軽減のため

効果

即日契約が可能になった

配送業



同業者の相談受付

～運送業界・積み込み・運行管理者試験～

目的

人脈拡大のため

効果

自分が経験していない知識を取り入れることができた

配達手数料の上乗せキャンペーン

目的

物量が多い時期なので働いている人が意欲的になるために

効果

より一層意欲的に配達してもらえた

建設業

住宅塗り替え工事20%引き

(1～3月限定)

目的

地域柄、冬季期間は塗り替え工事がなくなるので、予算を抑えたいお客様を見つけるため

効果

毎年1棟と数は少ないが、100万円程の塗り替え工事を受注できるようになった



保険代理店



パンフレット請求と
アンケートへの回答で

ハーゲンダッツが当たる キャンペーン

目的

顧客情報の収集のため

効果

何件か契約に繋げることができた

清掃業

アパート・賃貸マンション清掃

目的

引っ越し等で空室になった物件の
ハウスクリーニングのため

効果

コロナ禍でも、2~5月は繁忙期で、
人手が足りないくらい仕事があった

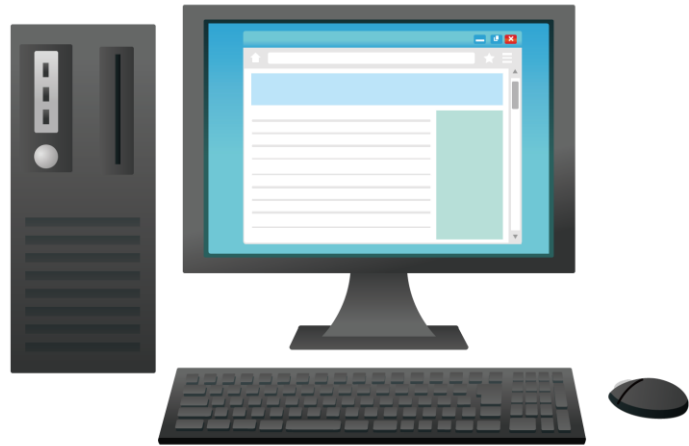


WEBサービス業

WEBセミナーの
無料お試しキャンペーン

目的
新規開拓分野での顧客ニーズを計測するため

効果
潜在的な顧客ニーズが一定数あると判断できた



中華ECサイトの春節キャンペーン

目的
日本の初売りのような正月を記念したセール

効果
ECサイトとしては不明だが中国の春節消費は20年比で3割増



広告

目的
より多くの人に知ってもらうため

効果
少しずつですが問い合わせがあった



お花見用のお弁当

目的

売上確保のため

効果

現在実施中のため、まだわからない



学生サークルや部活の新歓利用時のサービス

目的

新入生への認知拡散のため

効果

毎年各サークルや部活から毎年代々利用してもらえるようになった

来店ポイント2倍キャンペーン

目的

来店頻度をあげてもらうため

効果

月に1回位の来店のお客様が月に2回来るようになった



誕生日イベント・自粛明け割引

目的

ドリンクを安くするため

効果

まだ自粛中のため実施できていない

早割キャンペーン

目的

早く飲みに来てくれる人のために

効果

早い時間に飲みに来る顧客が増えた



店内に桜の木のオブジェを飾り
会話とお酒を楽しんでもらう

店内で花見気分を味わえる

目的

お客様の負担を減らすために、店内
で開催できるように！

効果

スタッフもお客様に声かけやすい
イベントなので売上にも繋がる

お持ち帰り1割引キャンペーン

目的

緊急事態宣言で来客が少ないので
少しでも売上をあげるため

効果

テイクアウトをしていることを
多くの顧客に知ってもらえた

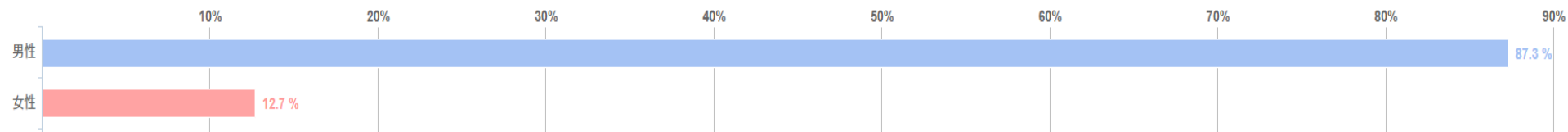
テイクアウト
やっています！



早割

本調査の回答者属性

▼性別



▼年齢

