

- CASE -

スポーツ施設



SPORTS CENTER

スポーツ施設は、「一度きり」
を防げるかがポイントです。

体験レッスンの利用後や、季節のイベント後の、**次へつなげられるかどうか**が**再来館や継続利用**を大きく左右します。

スポーツ施設の、よく聞くお悩みです



CASE.01



お客さまの再来館に
つながらない

CASE.02



次回利用の案内が
できていない

CASE.03



優良なお客様を
優遇できていない

こんな中で、OMISELLを使うと
どんな変化が生まれるのか見ていきます。



OMISELLの使い方：スポーツ施設



ポイント



来館ごとに
ポイント付与

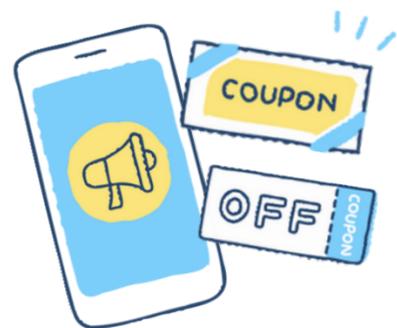
スポーツ施設

来館時にQRコードを案内するだけ

お客さま

施設を利用するごとにポイントが自動で蓄積される

通知



キャンペーン、イベントの通知

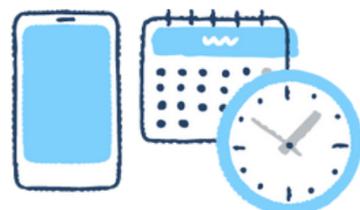
スポーツ施設

キャンペーン時期・イベント後に次回案内を通知で送る

お客さま

興味のあるキャンペーンやイベント情報を受け取る

予約



次回レッスン・イベントの予約

スポーツ施設

レッスンやイベントの予約枠を用意する

お客さま

アプリから次回利用を事前に予約する

OMISELLで生まれる変化：スポーツ施設



ポイント



来館が「積み重ね」になる

スポーツ施設

リピーター向けの案内や優遇を検討しやすくなります

お客さま

通うほどお得になるため、利用を続ける理由が生まれる

通知



利用後の接点が次の来館につながる

スポーツ施設

利用後もお客様との接点を保ち、次回案内がしやすくなります

お客さま

次の利用を自然に思い出し、再来館のきっかけになります

予約



利用が「予定」に変わる

スポーツ施設

来店の見込みが立ち、運営や人員配置を考えやすくなります

お客さま

次回利用を決めやすくなり、来館のハードルが下がる



スポーツ施設で活用のポイント

- 「施設がやること」はすべて軽い運用
- 「お客様がやること」はいつもの行動の延長
- 施設側の変化は運営、案内がしやすくなる
- お客様側の変化は来店しやすくなる

スポーツ施設に向いている理由

- イベント、派手な施策前提なし
- 日常営業に自然にフィット
- 高齢層～若年層まで説明しやすい
- 「売り込み感」が出ない



- SECTION -

06

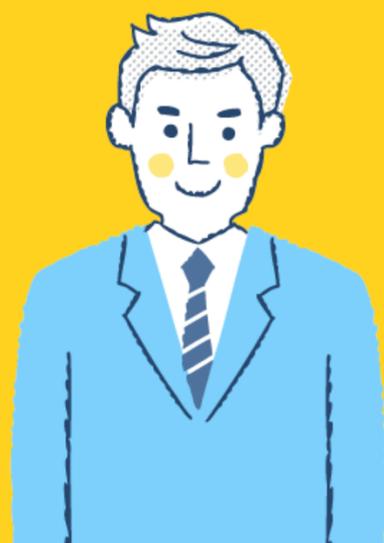
YOUR FIRST STEP

あなたの はじめての一步

常連客を増やすために



OMISELLは、一緒に育てるアプリです



最初からすべての機能を使いこなす必要はありません。まずはシンプルな機能から始め、お客様の反応を私たちと一緒に見ながら、あなたのお店に最適な使い方を見つけていきましょう。

まずはテスト導入から一緒に



現在、テスト導入にご協力いただける店舗さまを募集しています。料金体系は、テスト導入の結果や運用負荷を踏まえて一緒に検討していく段階です。まずは縮小して始めて、あなたのお店に合った形を一緒に作ってください。

“常連客を増やす一歩”から始めませんか？



Good!



急にお店を大きく変える必要はありません。
お客様との接点を、まずは「ひとつだけ」増やしてみる。
OMISELLはその最初の一歩をサポートします。

Thank you

お店とお客様の関係をつなぎ、
“また来たい”を自然に生み出すウェブア
プリ、OMISELLのご提案です。

ご興味のある方は、お気軽にお問い合わせ
ください。



<https://www.elcom-net.co.jp/>

会社概要

会社名： 株式会社エルコム

所在地： 東京本社
〒146-0083 東京都大田区千鳥2-10-16

大阪営業所
〒532-0011 大阪府大阪市淀川区西中島6-8-20 花原第7ビル2階

名古屋営業所
〒453-6127 愛知県名古屋市中村区平池町4-60-12 グローバルゲート27階

事業内容： キャッシュレス対応／モバイルアプリ開発／システム開発／サイボウズkintoneを使った業務用アプリ開発／補助金申請代行／券売機の販売

お申込はこちら



03-5482-2141



<https://www.elcom-net.co.jp/inquiries/>

＼ 今お問合せいただいた方には /



特典プレゼント



**SalesFit活用ガイドをプレゼント。
現場での活用イメージや導入ステップがわかる資料です。**