

# なないろSMS 活用のアイデア集

なないろSMSを最大限活かす為のヒント



# なないろSMSで出来る事

1 会員1人ひとりへダイレクトにアプローチ出来る

2 会員動向の分析・検証が出来る

3 今すぐ送信する事が出来る

特に重要なことは、**ダイレクトに1to1アプローチ**が出来、  
その後の**効果が見える**ことです。

なないろSMSを上手く活用している店舗様では  
**会員カード保有率も高まり自店のファンが増えています。**

# なないろSMSの活用ポイント

① 「メインイベント日を更に盛り上げたい!」

→ 4ページへ

② 「なないろSMSの日を盛り上げたい!」

→ 5ページへ

③ 「競合店流出を防ぎたい!」

→ 6ページへ

④ 「低貸ファンの来店頻度をもっと増やしたい!」

→ 7ページへ

⑤ 「サラリーマン層のファンを獲得したい!」

→ 8ページへ

⑥ 「主婦層のファンにもっと来店して欲しい!」

→ 9ページへ

⑦ 「年配層のファンにもっと来店して欲しい!」

→ 10ページへ

⑧ 「新規自店ファンにもっと好きになって欲しい!」

→ 11ページへ

⑨ 「自店ファンを大切にしたい!」

→ 12ページへ

⑩ 「自店ファンに刺激を与えたい!」

→ 13ページへ

⑪ 「週末ファンを増やしたい!」

→ 14ページへ

# 私のお店の活用方法！

## ①【メインイベント日を更に盛り上げたい!】

### メインイベント日を更に盛り上げる為の訴求内容

例

- ・ 特日イベント(例:毎月●日、第三●曜日)
- ・ 創業祭 ・ ぞろ目の日(令和▲年▲月▲日)
- ・ 来店、取材系同時開催 ・ 店長からの直接メッセージ

メインイベント日を更に盛り上げるために、イベント狙いのお客様だけではなく、普段から来店している会員様や離反会員様にも告知して来店を促します。

イベント案内と共に自店の想いを文章で伝えたり、来店企画等を同時に行うことで、期待感を高め来店に繋げていきます。

SMSをお送りした会員様の効果検証が出来るので、感覚値ではなく、分析データに基づいた今後のアプローチ方法を練ることが出来ます。

特日イベント



来店、取材系同時開催



創業祭 / ぞろ目の日



店長からの直接メッセージ



# 私のお店の活用方法！

## ②【なないろSMSの日を盛り上げたい!】

### なないろSMSの日を盛り上げる為の訴求内容

例

- SMSを活用した新イベント  
「毎月22日はSMSの日」「毎月22日は全店SMS一斉送信」  
「SMSの日 特別企画(ポイント交換会・賞品販売会・SMSの日に重要告知等)」

毎月22日は「なないろSMSの日」として  
日本記念日協会に正式に認定されました！

豆知識：「SMS」が「2 Month 2」に見えることから、毎月22日が記念日になりました。

記念日  
協会認定  
記念日

これにより、訴求内容にお困りの店舗様でも  
大々的に告知することが可能となりました。  
店内に「毎月22日はなないろSMSの日」と告知する  
ことでイベントとしても活用することが出来ます。

SMSは会員様限定のサービスなので、興味を持った  
お客様は会員になる可能性が高いです。  
会員数の増加は自店のファン率の増加にも繋がります。

SMSの日事前告知

毎月22日は...

毎月22日はSMSの日



毎月22日はSMSの日

記念日の22日に  
届いたSMSは  
要チェックですっ!!

乞うご期待ください！

それでは、この後も

SMSの日当日告知



毎月22日はSMSの日



毎月22日はSMSの日

本日は  
山田 太郎様に

SMSの記念日  
だからこそ

とっておきの情報

をお届けいたします！

# 私のお店の活用方法！

## ③【競合店流出を防ぎたい!】

### 競合店流出を防ぐための訴求案内

例

- ポイント交換会
- 賞品販売会 ・ 総付景品配布
- 緊急イベントの開催

競合店への移動が多い日に、会員特典を活用したイベントを告知することで、自店会員の競合店への流出を防ぎます。

普段から来店していただいている会員様に対し、ホーム店舗である自店で遊んでいただきたいという目的から、会員様の傾向を考えたポイント景品や総付け景品等を用意することでお客様とのコミュニケーションを図り、自店ファンが競合店へ流出するのを1to1アプローチで防ぎます。

ポイント交換会



総付景品配布



賞品販売会



緊急イベントの開催



# 私のお店の活用方法！

## ④【低貸ファンの来店頻度をもっと増やしたい!】

### 低貸ファンの来店頻度を増やす為の訴求内容

例

- 低貸の新台情報(移動台やリクエスト機種)
- 低貸のおススメ機種
- 出玉ランキング情報
- 低貸ファンをターゲットにした交換会/販売会/ファン感謝デー

来店回数の多い低貸ファンに対して、新台入替や移動台・出玉ランキング等をお知らせして、自店への来店頻度を更に増やすことを目的とします。

低貸ファンは、店舗からの情報を取得出来ていない方が多い傾向です。そこで、低貸ファン向けのプロモーションを行い、自店への関心・興味を高めることで来店頻度を増やします。

競合店では出来ていない低貸ファンへのケアをすることが、なないろSMSでは可能です。

#### 低貸の新台情報 (移動台やリクエスト機種)

リクエストに応えられる店舗になりたいから

**1円導入!!**  
パチンコ

リクエスト導入!! P●●●●●●●●

リクエスト導入!! P●●●●●●●●

1パチに移動!! P●●●●●●●●

#### 低貸のおススメ機種

1パチで何を打つか迷っている会員様へ  
コチラ、おススメです  
▼▼▼▼▼▼▼▼

**圧倒的存在**

P●●●●●●●●

#### 出玉ランキング情報

1円パチンコ RANKING 1円パチンコ

機種名	台番	最高出玉	日付
1位	P●●●●●●●●	●●●●●●●●	玉●/●
2位	P●●●●●●●●	●●●●●●●●	玉●/●
3位	P●●●●●●●●	●●●●●●●●	玉●/●
4位	P●●●●●●●●	●●●●●●●●	玉●/●
5位	P●●●●●●●●	●●●●●●●●	玉●/●

#### 低貸ファンをターゲットにした交換会

**タイムセール**  
早い者勝ち!  
数量限定



**たまご1パック**  
(1人1パックまで)

● P

# 私のお店の活用方法！

## ⑤【サラリーマン層のファンを獲得したい!】

### サラリーマンスロットファンを獲得する為の訴求内容

例

- 新台、おすすめ機種稼働状況
- サラリーマン向けのポイント交換会
- 夕方以降のリアル出玉ランキング
- 夕方以降の開放コーナー案内
- 遅番人気スタッフの出勤案内

サラリーマン層をメインターゲットとし、仕事帰りとなる夕方以降の来店に繋げる為のアプローチをします。

現在の出玉ランキングや新台情報、稼働状況や店内の様子、イベント状況等の新鮮な情報を告知することで、自店への興味が高まり、来店に繋がります。

仕事終わりの遊びたい気持ちと、店舗からの最新情報を掛け合わせることで、当店を選択していただける確率が上がります。

新台、おすすめ機種稼働状況

リアル稼働速報!

# 最新機種 稼働状況

※17時時点の状況です

空台案内

今ならまだ空いていますよっ!

# スマスロ

遅番人気スタッフの出勤案内



サラリーマン向けのポイント交換会

ご来店いただくと  
これ!!  
もらえます。



アサヒスーパードライ  
生ジョッキ缶 350ml 6缶パック

数量限定入荷!お一人様1パックまで



# 私のお店の活用方法！

## ⑥【主婦層のファンにもっと来店して欲しい!】

### 主婦層のファンをもっと獲得する為の訴求案内

例

- 朝一に新台入替の案内
- 朝一におすすめ機種のご案内
- 前日の出玉ランキング
- 野菜販売会
- 人気スタッフからの案内

主に平日昼間に来店される主婦層に向けて、来店の動機となり得るアプローチをします。

朝一に新機種情報やおすすめ機種、前日の出玉ランキング・販売会等の案内を、女性向けのデザインでアプローチして、お得な情報を会員様だけに提供するという、特別感を演出することが重要です。

新台×特別賞品×おすすめ台×スタッフコミュニケーション等の訴求案内を掛け合わせることで効果は高まります。

朝一に新台入替の案内



朝一におすすめ機種のご案内



前日の出玉ランキング



野菜販売会



# 私のお店の活用方法！

## ⑦【年配層のファンにもっと来店して欲しい!】

### 年配ファンにもっと来店してもらう為の訴求案内

例

- 年配層向けの機種案内(海・ジャグラー・時代劇系等)
- リクエスト機種案内   • リクエスト賞品案内
- 地域応援企画   • ファン感謝デー

年配層のファンを獲得する為には「居心地良さ」の強化をすることが大切です。

年配層に人気のある機種や賞品、リクエストが多い機種や賞品を取り揃え、しっかり告知することで、来店頻度を増やしていきます。

また、スタッフが積極的にコミュニケーションを図る、遊技環境を整える等を徹底し、居心地が良いと思えるお店作りをすることで、長く遊んでいただけます。

年配層向けの機種案内



リクエスト賞品案内



地域応援企画



ファン感謝デー



# 私のお店の活用方法！

## ⑧【新規自店ファンにもっと好きになって欲しい!】

### 新規自店ファンに向けての訴求案内

例

- ・ 入会サクス案内
- ・ 自店の会員特典
- ・ 会員に入会された方だけへの事前案内  
(ポイント交換会・販売会・来店系)

新規入会していただいたお客様に対して、感謝の気持ちを伝えるメッセージを送ります。

その際に「店長」や「入会時に対応したスタッフ」からのメッセージとし、且つお客様の名前を入れて送信することで特別感を演出し、お店との距離感を縮めることにより2回目以降の再来店に繋がります。

一番大切な最初の場面で「この会員になって良かった」と好印象を持っていただくことが重要となります。

#### 入会サクス案内



会員に入会された方だけへの事前案内  
(ポイント交換会)



#### 自店の会員特典

#### 会員特典のご案内

- スリット 1 再プレイ手数料無料!!  
暗証番号もあるから安全性バッチリ!
- スリット 2 ご遊技延長が可能!  
出玉は全て貯玉・貯メダルとなります。
- スリット 3 来店ポイントございます!  
カードを挿すだけで1日1ポイント!
- スリット 4 会員カード提示で  
フードコートで特典あります!

会員に入会された方だけへの事前案内  
(販売会)



# 私のお店の活用方法！

## ⑨【自店ファンを大切にしたい!】

### 自店ファンを大切にするための訴求案内

例

- 誕生日メッセージ
- 2回目来店サンクス
- ○○以上来店されているVIP会員様用メッセージ
- ポイント交換会参加サンクスメッセージ
- 年賀メッセージ

自店のファンに向けた特別な日にアプローチをします。

会員様の誕生日・誕生日にお祝いメッセージを送るとともに、年始には年賀メッセージを送る等、会員様に対して特別感を演出することで、自店へのファン度は更に高まります。

パーソナライズ機能であるからこそ、1to1のアプローチで感謝の気持ちをダイレクトに伝えることができます。

誕生日メッセージ



○○以上来店されているVIP会員様用メッセージ



ポイント交換会参加サンクスメッセージ



年賀メッセージ



# 私のお店の活用方法！

## ⑩【自店ファンに刺激を与えたい!】

### 自店ファンに刺激を与える為の訴求案内

例

- ・ 只今のリアル出玉ランキング
- ・ 空台案内一部告知(イベントとして活用)
- ・ この後店長(社長) 登場の案内

現在来店されている可能性が高い会員様に向けて、アプローチします。

最終来店日が当日の(現在店内にいる可能性がある)会員様に向けて、現在の出玉ランキングやおすすめ台等を案内し、会員様に刺激を与える事で、店内の回遊率が上がり、優秀台を探して遊んでいただけます。

面白いと思わせる企画を行うことも重要になります。

空台案内一部告知  
(イベントとして活用)

## 号外

コチラのSMSは

**北斗の拳**  
を遊技する

特別な会員様  
だけに送っています。

**空台案内**

今ならまだ空いてますよっ!

只今  
**スマスロ北斗の拳**  
に空台があります!

是非、ご挑戦ください!

只今のリアル出玉ランキング

リアルタイム  
出玉ランキング

	台番	機種名	遊技
1位	●●●	●●●●●●●●●●	●●●●●
2位	●●●	●●●●●●●●●●	●●●●●
3位	●●●	●●●●●●●●●●	●●●●●
4位	●●●	●●●●●●●●●●	●●●●●
5位	●●●	●●●●●●●●●●	●●●●●

この後店長(社長)登場の案内

この後●●コーナー付近に



# 私のお店の活用方法！

## ⑪【週末ファンを増やしたい!】

### 週末ファンを増やす為の訴求案内

例

- ・ 週末屋台販売
- ・ 来店/取材系イベント
- ・ 週末ポイント交換会
- ・ 週末賞品販売会
- ・ スケジュール表

週末の営業に関して、会員様が来店したくなるきっかけを複数ご用意してアプローチします。

会員様が「週末は絶対にこの店に行きたい!」と思える来店動機を作ることで、週末ファンを増やしていきます。

土日にはしか来店出来ないお客様は多いので、週末の訴求を強化し、囲い込むことが重要です。

週末屋台販売



来店/取材系イベント



週末ポイント交換会



スケジュール表



# 多彩な使い方の掛け算で、 なないろSMSを使いこなせ！

## 利用する方の力量で想像以上の 結果を生み出せます！

訴求内容を組み合わせることで、  
来店するきっかけを増やし様々なタイプのファンの心を射止めていきましょう。

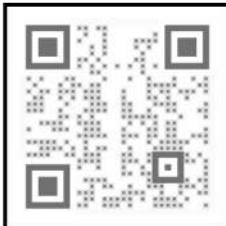
### 1 例) ポイントを所有している 中年層以上のファン向け

ファン感謝デー

ポイント交換会

販売会案内

QRコードからイメージが  
ご確認いただけます。



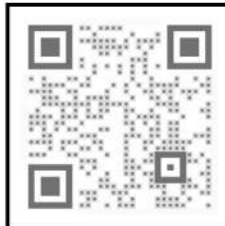
### 2 例) 新台やイベント好きな 若年層～中年層ファン向け

新台入替

メインイベント  
告知

おすすめ機種

QRコードからイメージが  
ご確認いただけます。



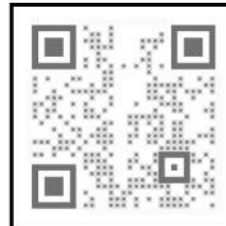
### 3 例) 週末休みのスロット サラリーマン層ファン向け

夕方からの  
空台情報

出玉ランキング

週末案内

QRコードからイメージが  
ご確認いただけます。





ご相談や不明点などがございましたら、お気軽にお問い合わせください。



お電話で

03-3232-1951



Eメールで

nanairo-sms@p-ix.jp

# Pix

Professional Innovation X

販売 / システム / 開発 / 提供



株式会社 **ピーアイエックス**

〒169-0072 東京都新宿区大久保2-4-15 サンライズ新宿6F ・URL <https://www.nanairo-sms.com>