

# DB・PASSポイントカードシステム システム導入パターン例

## ◆基本セット

- 会員管理 ●ポイント発行 ●データバックアップ

## ◆車検フォローアッププラン

- 会員管理 ●ポイント発行 ●データバックアップ
- 車検見込み客告知サポート ●車検実施客フォローサポート

## ◆油外購入客フォローアッププラン

- 会員管理・ポイント発行 ●データバックアップ
- 車検見込み客告知サポート ●車検実施客フォローサポート
- オイル交換客フォローサポート ●コーティング実施客フォローサポート

## ◆コンサルティングプラン(レポリビューション)

- SSの運営形態・販売商品・過去データ分析からの最適運用プラン策定
- 毎日の販売データレポート自動作成
- 毎月の販売データ分析によるマーケティングサポート

- 貴SSに必要なものだけを選択・利用する事が可能です。
- セルフSS・フルサービスSS両方対応可能です

顧客分析ソフトの決定版! 驚くほどの確に、顧客・商品情報を絞り込める!

CRM構築  
パッケージ

絞り.com for ASP

Shibori.com



メインメニュー



分析画面



時系列グラフ



地図画面

より快適に!

よりスピーディーに!

分析が変わる!

戦略が変わる!

顧客の流れが変わる!!

<http://www.databank-net.co.jp>

**DATA BANK** データバンク株式会社  
MARKETING SOLUTION COMPANY

TEL 045-478-7033 FAX 045-478-7035  
〒222-0033 横浜市港北区新横浜3-8-8 日総16ビル 11階  
e-mail webmaster@databank-net.co.jp

優良顧客は絞り込め!

**DB・PASS**  
ポイントカードシステム



大切な顧客を  
ランクアップ!

**DATA BANK** データバンク株式会社  
MARKETING SOLUTION COMPANY

# このカードがSSとお客様との関係を強化します！

## ポイントカードシステムでこんな事が実現できます。

粗利貢献度の高い顧客(SSで守るべき顧客)を識別し、囲い込む事ができます。

従来のSSの顧客の 카테고리分けは現金客、クレジット客、掛け客等、決済手段によるものが多数を占めておりました。DB・PASSポイントカードシステムがあれば、決済手段に関係なく粗利貢献度の大小によって顧客を識別し、還元内容に変化を付ける事が可能です。結果として、守るべき顧客をピンポイントで守る事が可能なのです。

顧客を絞り込んでワンツワン対応の告知ができます。

DB・PASSポイントカードシステムを運用していれば、顧客に対して告知を行う際に全ての顧客に同じ内容のDMを発信する必要はありません。購買データと連動させた様々な条件設定により、顧客を絞り込んだ反応率の高い告知をタイムリーに実施する事が可能です。

自社内の全SSをネットワーク管理できます。

インターネットを利用し全SSを完全ネットワーク化。自社の顧客は自社内のどのSSを利用して同じように管理できます。全店総合での販売データ分析から個別のSS毎の販売データ分析まで対応できます。もう自社内に独自サーバーを設置する必要はありません。

セルフSS・フルサービスSSどちらも対応可能です。

DB・PASSポイントカードシステムは、フルサービスSSはもちろんの事、セルフSSでも優良顧客の囲い込み、購買データと連動した絞り込み告知、SSのネットワーク管理から販売データ分析まで、あらゆるシーンにおいて活躍するよう設計されています。



### ポイントカード機能一覧

1. 識別マークA、識別マークB
2. 顧客名称 (全角カナ12文字まで)
3. 車番 (4桁)
4. 有効期限
5. 本日発行したポイント
6. 累計発行したポイント
7. 自動コメント表示機能 (1行あたり全角13文字×2行表示)
8. 洗車スタンプラリー (プレゼントマーク表示機能付き)
9. 洗車10回達成スタンプ (最大50回まで)
10. 洗車の前回実施メニュー
11. 洗車の前回実施日
12. 前回安全点検実施日
13. カーケアスタンプラリー (下記5種類のスタンプラリー) 【オイル、板金、バッテリー、タイヤ、カーケア】
14. オイル交換の前回実施履歴 (交換日、距離、グレード)
15. 車検満了日
16. 車検アプローチマーク (下記3種類のマーク表示) 【声掛け対象マーク、予約中マーク、整備保証マーク】
17. 車検アプローチ履歴日表示 (下記3種類) 【最新声掛け日、車検実施予定日、整備保証期限】
18. 会員番号
19. カード発行店舗

## ポイントカードシステムの特徴

●顧客ランクに応じたポイント設定が可能です。  
商品ランク × 購入金額 × 顧客ランク → 発行ポイント  
利益貢献度の高い顧客を徹底的に優遇する事が可能です。

●会員ランクは3段階まで設定する事が可能です。  
(ランクに応じて還元率に変化を付ける事ができます)

●多種多様な自動メッセージの表示を実現。(全角13文字×2行)  
あらかじめ設定しておいたマスタに従い適切なメッセージが自動表示されます。

印字例

今日はオイル交換ありがとうございました。快適ドライブを！

来月は車検ですね。完璧整備で安心ドライブを！

今月はタイヤセール中です。スバリ全品30%OFFです。

●洗車、カーケアの販促機能が付いています。(洗車スタンプラリー、カーケアスタンプラリー)  
履歴を管理しただけでは売上げは上がりません。1回でも多く実施して頂くためのオリジナル機能です。

●絵で見て分かる、車検アプローチ機能



【車検声掛け対象マーク】  
車検満了が近くなると自動表示。最新声掛け日も表示されます。



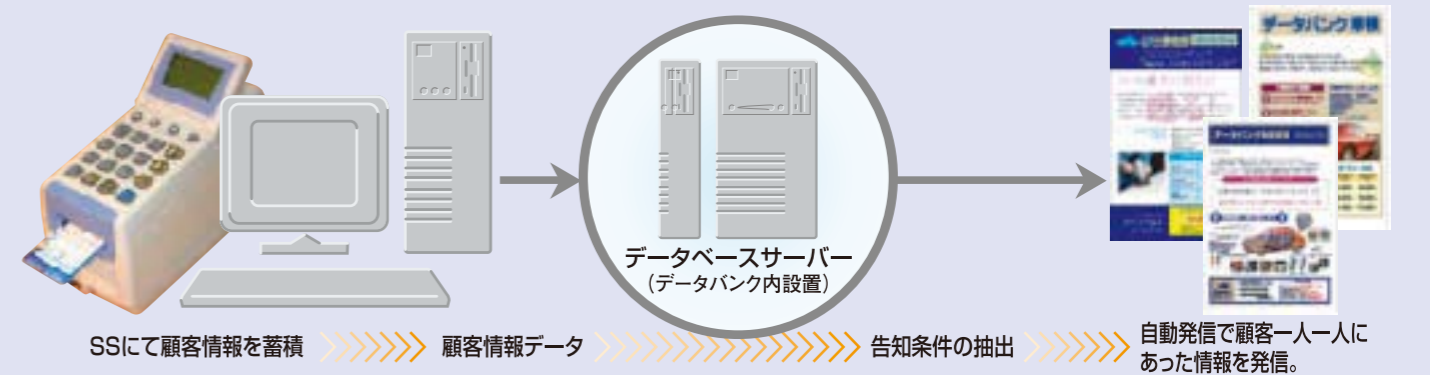
【車検ご予約マーク】  
車検予約が入ると自動表示。実施予定日が入ります。



【車検整備保証中マーク】  
車検実施後整備保証期間中は自動表示。日付は整備保証期限。

○記号や暗号みたくないものでは瞬時の判断はできません。でも楽しいイラストなら判断も簡単だし、不自然な感じも和らぎます。

## 絞り込メールのご案内 One To Oneマーケティングの自動化を実現しました。

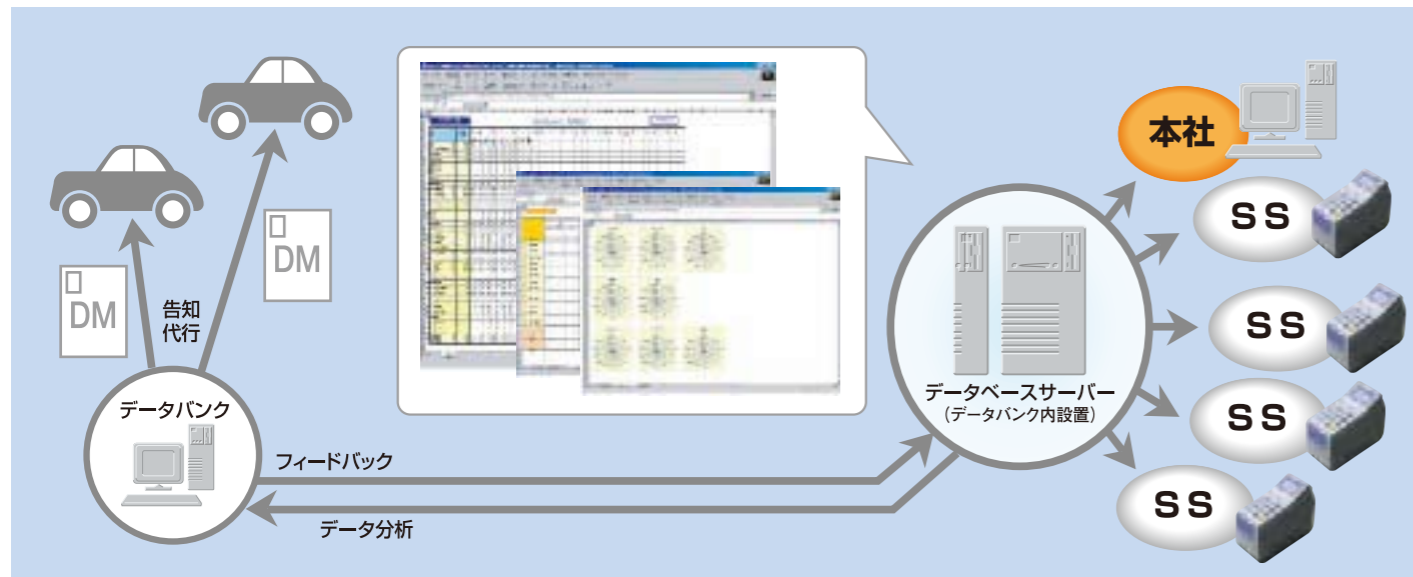


条件を設定するだけで自動告知を運用します

- ◆車検見込み客に対する自動告知
- ◆オイル交換次回タイミングに合わせた自動告知
- ◆コーティングメンテナンス時期に合わせた自動告知
- ◆車検実施客へのフォローに関する自動告知
- ◆顧客ランクに合わせた自動告知
- ◆条件で対象を絞り込んだ告知

告知効果を上げるために、条件を絞り込んだ告知実施も可能です。  
例えばこんな告知ができます

- 例1 デシル分析による対象の抽出。  
売上げ上位2割の顧客に年に4回特別優遇の告知を実施。
- 例2 過去1年以内に車検を実施した顧客でその後オイル交換を行っていない、AとBランク顧客を抽出。  
その顧客にオイル交換30%OFFの絞り込み告知を実施。
- 例3 過去1年間に洗車を1回も実施していない女性の顧客を抽出。  
その顧客に女性限定洗車特別メニューの絞り込み告知を実施。



## DB・PASSフロントシステムとデータ連動します。

※別途フロントシステムの契約が必要となります

SS車検を完全網羅。受付・予約管理から見積り・帳票出力までオールインワンパッケージ化。

