fgn. FUKUOKA GROWTH NEXT

福岡商工会議所 おせっかいを誇りとします。

当所では「Fukuoka Growth Next」(以下、FGN)と連携し、地場中小企業とスタートアップとのマッチング支援に取り組んでいます。
本コーナーでは、FGNに入居しているスタートアップの活動や取組みをご紹介し、地場中小企業のイノベーションや新たな価値創出を目指します。

知ってトクする

スタートアップ 誌上Pitch

㈱トイポ

代表取締役CEO　村岡 拓也

toypo

［設立］
2019年4月
［住所］
福岡市中央区大名2-6-11　Fukuoka Growth Next
［URL］
https://toypo.me/company

～ミニアプリで店舗のリピーター集客をサポート～

起業のきっかけ

リピーター集客のため、“紙”のポイントカードやクーポンを発行する店舗が多い中、私は、使う都度、財布の中を探し引っ張り出す手間に煩わしさを感じていました。そこで、「ITを駆使して、リピーター集客をもっとスマートにできないか」と考え抜いた末に開発したのが、弊社のサービス「toypo」です。

画面イメージ

お店のリピーターを増やすお手伝いをするミニアプリ「toypo」

「toypo」は、リピーターの獲得に向けた販促ツールを低コストかつ短時間（作成10分・最短1日）で実現できる高品質なミニアプリです。スタンプカードや回数券、クーポンなどの機能の中から、お店に必要な販促ツールを自由に・簡単にカスタマイズできます。自社でイチからアプリを開発する必要は無く、スマホ1台・約10分で作成でき、店舗運営で忙しい業務の合間でもスマホで簡単に操作・設定ができます。

また「toypo」では、収集したお客様のデータを性別・年齢別・来店頻度別・会員ランク別など、グラフで分かりやすく簡単に把握できます。そして、そのデータをもとに、「登録してからの日数」や「前回来店時からの日数」など、決定した条件でお知らせやクーポンを自動配信できます。アプリ導入だけでなく、収集したお客様の利用状況や属性をもとに、販促方法や内容の改善までサポートします。

toypoの機能一覧

事例（飲食店・うどん居酒屋）～飲み放題サブスクで、売上が前月比160%！～

博多区にあるうどん居酒屋の導入事例をご紹介します。お昼はうどん屋、夜は居酒屋として営業するこのお店では、お昼は盛況な一方で、新型コロナの影響もあり夜の集客に苦戦していました。お昼のお客様に、夜も来ていただけないかと考えていました。

そこで、導入したのが「toypo」のサブスクリプション機能です。「1回あたり1650円の飲み放題」を「1ヶ月3,000円で何度でも飲み放題」や「500円で1ヶ月間生ビールが何杯でも300円」等の定額制にして販売したところ、お客様によっては、来店が半年に1回から月5回になるなど、頻度が高まりました。その結果、店舗の売上は前月比160%と大幅に増加しました。

リピーター獲得までのフロー図

弊社では「toypo」の導入・活用をサポートする「コンサルティングサービス」も提供しています。「販促ツールやアプリといわれても、何からしていいか分からない」「社内に集客施策を企画できる人材がいない」などのお悩みをお持ちの方は、まずはお気軽にご相談ください！

福商デジタルツール会員優待サービス

「toypo」導入・活用サポート
コンサルティングサービス
初月無料（30,000円/月）

お問い合わせ　経営支援グループ　TEL：092-441-1146