



※2019年●月●日まで有効
地域チイキ(chiiki)

**クーポンは
1枚か2枚
つけられるよ!**



○○○○○○○○ 000円

お名前 _____ 年齢 _____
()代

住所 〒 _____

希望商品 A B C D



夏に向けてあなたの「キレイ」を実現します。
全メニユーオリジナルスパ付き！
これからの季節に縮毛矯正がおすすめ

※価格はご新規様限定です

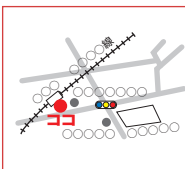
※H29年●月●日まで有効
店名●●●●●●●●●●

お名前		年齢	
住所 〒 -			
希望商品		A	B C D

美容室

住／○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○
營／○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○
休／○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○
予／○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○

☎000-000-0000



**ちいき新聞LINE@でもクーポンを配信
(お友だち約20,000人)
紙面とスマホ両方でアピールできます!**

2
名様

A buffet table with various food trays including salads, dips, and breads.

※2枠サイズの価格は上記価格×2となります。

社名〇〇〇〇
HP▶<https://〇〇〇〇>

HP ► <https://○○○○○○○○○○>

☎047-441-3151
FAX.047-441-3152
<http://www.chiikinews.co.jp>

長年、読者様・クライアント様に
愛され続けている人気企画

「チキチキクーポン」は とにかく 効果がスゴイ!

チキチキ攻略3か条

- 1 クーポンは“みんなが嬉しい”クーポン内容にすべし
時間帯や人数などの制限を設けても良いので、読者の心を動かすいいことも良いちょっと良い特典を付けることをおすすめします。
- 2 エリアはいつもより広く掲載すべし
クーポンがプレゼント応募券になっているので読者がどこから来店したのかわかり、広めに掲載すればお店の商圈を確認、把握することができます。
- 3 クーポンきっかけに来店した顧客をリピートさせるべし
LINE公式アカウントを開設して来店客にお友だち登録をしてもらえばその後の追客がスムーズに。何を“体験”させるかを予め考えておきましょう。

直近3回合計の
クーポン回収枚数は **なんと16,348枚** 1店舗平均 **38.5枚** 反響率 **0.26%**

これは幕張メッセの国際展示場や日本武道館の収容人数と同じ!それだけの人を動かす力がこのチキチキにはございます

※弊社LINE公式アカウント(有効登録者数19,811名)にてアンケートを実施。 ※実施期間2019年11月22日~12月2日、有効回答者数1,798名。

読者が求める
上位5つのポイントが映える
チキチキFM

ママのための新サービス
託児所付き産後骨盤矯正

Point 2 写真(分割可)

Point 5 キャッチ

産後骨盤矯正は産後2~6ヶ月までに行うのがおススメ。とは言え赤ちゃんを抱えて整体に通うのは難しいですね。そこで井上整体院では託児所サービスを開始。安心して施術を受けられます。過ごす魅力が伝わるように適した季節だそう!

Point 4 料金などの基本情報

Point 3 店舗情報

Point 1 料金などの基本情報

ジャンル 井上整体院

住/佐倉市上志津0-0-0 建物名

営/9:00~22:00

休/火曜日・水曜日

予/要予約

☎012-3456-7890

新規のお客様
10%OFF!

※2019年●月●日まで有効
Chiki

お名前 ()代

住所 〒

希望商品 A B C D

LINEアンケートで
聞きました

クーポン特集についての 意識調査

どんな業種のお店が
載っていると嬉しいですか?

	投票数	%
飲食店(ランチ)	1630	24.3%
飲食店(ディナー)	1035	15.5%
スーパー銭湯やレジャー施設	986	14.7%
もみほぐしやマッサージなどの癒し関係	630	9.4%
美容室・理容室	592	8.8%
小売店	559	8.3%
整骨院や整体院などの健康関係	359	5.4%
エステやネイルなどの美容関係	320	4.8%
飲食店(宴会)	295	4.4%
スクールや習い事関係	292	4.4%

飲食店が圧倒的。特にランチのクーポンを求める声多数。その他、スーパー銭湯、レジャー施設、マッサージ、美容室、理容室、小売店のクーポンが人気。

クーポン特集を見る時、
クーポン以外で欲しい情報はどれ?

	投票数	%
料金などの基本情報 Point 1	1510	24.0%
写真(店内、外観、料理、サービス風景など) Point 2	1359	21.6%
電話番号や住所・地図などの店舗情報 Point 3	749	11.9%
体験者の声、第三者からの評価	593	9.4%
お店のこだわりなどを伝える文章 Point 4	591	9.4%
お店の特徴を端的に伝えるキャッチコピー Point 5	414	6.6%
ちいき新聞記者による評価	359	5.7%
WEBページへのQRコードやSNSの有無	295	4.7%
WEBページ検索のための検索ワード	209	3.3%
店主やスタッフの情報	205	3.3%

写真、基本情報、店舗情報はMUST。お店の特徴やこだわりを伝えるキャッチと文章も重要視。また、第三者からの評価を交えて伝えることがポイントです。

クーポンをきっかけに来店したお店のリピーターになる可能性について近いのはどっち?

	投票数	%
サービスが気に入れば特典が無くても継続的に利用したい	1173	65.2%
サービスが気に入れば次回何かの特典があったタイミングに利用したい	625	34.8%

「特典が無くても継続的に利用」が65%。一方で35%の方が「特典がある時に継続利用」と回答。この35%をいかにリピーターにできるかが勝負ですのでLINE公式アカウントを開設し、PUSH配信でリピーター化を目指しませんか?

クーポン特集を見てクーポンを利用する時、
来店する前にWEBページを見ますか?

	投票数	%
必ず見る	763	42.4%
たまに見る	880	48.9%
見ないで利用する	155	8.6%

「必ず」「たまに」合わせてWEBページを見る人が9割。弊社でもSEO対策バッチリの簡易的なHPが作れるチイコミから本格的な自社HP作成まで承れますのでお気軽にご相談下さい。

クーポンを使って行ってみたいと思うのは次のうちどれ?

	投票数	%
定期的に行っているお店	822	21.0%
行ったことのあるお店	821	21.0%
行ったことないが知っているお店	1331	34.0%
全く知らなかったお店	939	24.0%

「行ったことがないお店のクーポンを使いたい」と回答した人が全体の6割。チキチキクーポン特集は新規獲得に効果的です。