

楽譜ご担当者様へ

楽譜ナビ PLUS 春のレシート応募キャンペーン開催中です！(3/1 ~ 4/31)

## 『春のレシート応募キャンペーン』

4/8 に  
応募数 **1,600** 件を突破しました！！↑このチラシが  
残り少ない場合は、  
一番下の QR コードから  
お申し込みください！日々お客様へご案内いただいている皆さまのおかげです。ありがとうございます！！  
今号は、前号で応募数1位だったヤマハ池袋店様に、どんな取り組みをされているのか  
伺ってきました。ぜひ参考にして、さらなる応募数アップにつなげていきましょう！

## 特別インタビュー 応募数上位店様にきく キャンペーン活用のポイント★



お話を伺ったのは…

ヤマハミュージック池袋店様

断られない限り  
ほぼすべてのお客様に  
手渡しています！

## 追加購入・再来店につながる効果

キャンペーンのご案内を始めてから、実際の売場ではこんな変化が！  
「キャンペーンのことをお伝えすると、『じゃあもう1冊買っていこうかな』と買い足し  
される方もいらっしゃいます。さらに『応募したよ！』と後日教えてくださる方もいて、  
再来店にもつながっていますよ。何より楽しんで参加されているお客様の姿が嬉しいです！」

## とにかく手渡しが一番効果的！

チラシをレジ周りや棚に設置していても、それだけではお客様に  
なかなか気づいてもらえません。ヤマハ池袋店様では、キャンペーンの  
ご案内をしながらレジでの手渡しを徹底されています。▶ ピアノの先生向け  
お渡しセットと一緒に1,000円以上で応募できると、  
「ピアノの先生」「一般」  
2つのコースがあるので、  
どなたにでも案内しやすい！

## レジでの“ひとこと”が応募につながる

さらに効果的なのが、声かけの仕方。特にレジスタッフのKさんは  
「この金額でしたら20口応募できますね！上限20口なんですよ！」など  
キャンペーン内容を理解したうえで何気ないひとことで会話がはずむそう。  
そんな会話が、お客様の『応募しようかな』を後押ししています。▲レジの内側から。  
レジ対応しながらすぐ手に取れるよう、  
チラシを取りやすい位置・向きに配置。

## スタッフ間で自然に広がる仕組み

この取り組みは、特定のスタッフだけのものではありません。  
「Kさんのやり取りがまわりにも聞こえるので、他のスタッフが  
レジに入った時に『あ、チラシ渡さなきゃ！』って自然となるんです！」  
結果として、店舗全体で同じ動きができるようになっているそうです。

## そのモチベーションはどこから？

「お客様の喜んだ姿を見られることがもちろんですが、あとは上位店になるともらえる  
お菓子ですね(笑)」と、まさかの回答。思わず親近感がわくエピソードでした。  
ヤマハ池袋店様、このたびはお忙しい中ありがとうございました！チラシ申込フォームは  
こちらからキャンペーン終了後、【応募数上位3店舗様】と【応募数25件以上+前回比150%達成店舗様】に  
プレゼントを贈呈！店舗別応募状況は楽譜ナビのバナーからご確認いただけます！