



インストール不要の店舗アプリ Stapp 導入をご検討中の店舗様へ

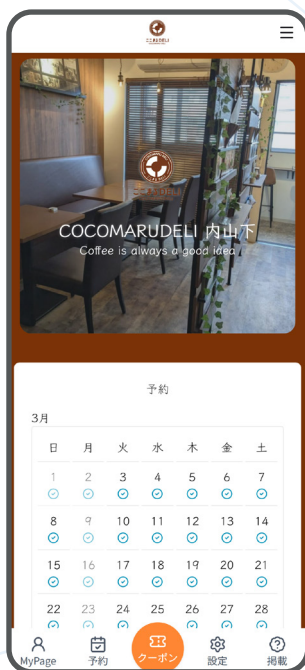
本当に効果って出るの？

うちの店でも使える？

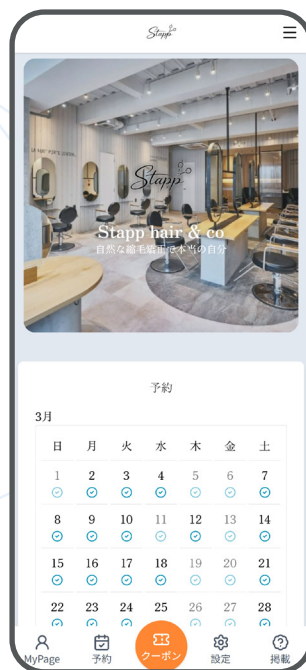
本当に初期費用無料？

導入方法は？

サーバー費用もかからない？



飲食店



美容室・サロン



占い・その他



店舗アプリはチェーン店のもの？

中小規模店舗こそ、リピート集客が重要な理由

①集客施策をしたからチェーン店になれた

「チェーン店だから店舗アプリを導入している」と多くの店舗経営者は誤った考えをしてしまいます。しかし、チェーン店はその規模がまだ小さい時から「次回使えるクーポン」や「スタンプカード」など積極的に集客施策を行ってきました。それがスマホ中心の現代では店舗アプリという形式になっているというだけで、リピート集客が重要であるということは、変わりません。

しかし、昔のクーポンやスタンプカードなら月額数千円で始められたものですが、店舗アプリとなると、月額3万円+初期費用50万円では「まだ安い」と言われるほど高額になりやすい。

そこで、Stapp の提案です。Stapp なら、月額9000円・初期費用0円で導入が可能。まさに、現代で中小企業が手軽に導入できるリピート集客施策です。

②サービスでは負けていない

地域に浸透しているローカルチェーン店であっても、全国チェーン店には想起率で負けます。つまり、「どこにしよう？」という問いに対して、全国チェーン店の名前が何となく挙がりやすいということです。小規模店舗であればなおさらです。

しかし、チェーン店と比較して中小規模店舗の方がサービスの質が低い・割高であるということはありません。むしろ、中小規模店舗だからこそできる「こだわり」もあります。

想起率で負ける原因として、「お得感」の不足が挙げられます。

チェーン店の店舗アプリには必ず「クーポン」があります。たとえ対象メニューが気に入らず、クーポンを使わなくても、それ自体が行くきっかけになります。

あるいは、来店ポイントが貯まったり、チェーン店に行くと「何かお得」だという感覚を我々は学習しています。

また、行動経済学のプロスペクト理論では、「割引より貰える」方が嬉しいということが実証されています。「次回卵が無料」という牛丼チェーンの施策は、原価25円で100円引きクーポン並の効果が見られると言えます。

だからこそ、「このお店なら品質の高いサービスが、お得に受けられる」というイメージを一度付けることができれば、中小規模店舗の集客力は大幅に向上します。

要点

①全国チェーン店だから店舗アプリを入れているのではない。リピート集客に力を入れたから全国チェーン店になれた。

②中小規模店舗に足りないのは「お得感」。2, 3回目の来店で小さなサービスが原則。

ハイサイクルでは紙のクーポンは印刷コスト負けするが、アプリならコスト無しで可能。

①有効なリピート施策がそもそも無い

代表格として「LINE 公式アカウント」「紙のスタンプカード」「アプリ」がありますが、どれも「使われない」という共通の弱点を抱えています。

10年前であれば、使われていた「紙媒体」も利用率が顕著に下がっています。原因は言うまでもなく、「スマホ中心化」です。

SNSは新規集客には有効ですが、リピーター獲得には繋がりにくい。現在、有効だと言えるリピート施策は非常に限られているのが現状です。

②「置くだけで効果が出る」リピート施策

Stappは現代で最も利用率が高いリピート施策の1つであると言えます。利用の心理的ハードルを大きく下げたことで、単にQRコードを設置するだけで4人に1人が使用しています（口頭案内無しの事例：導入店舗実測値）。この数値は「置いただけ」。スタッフから利用を促すひと言を添えるだけで利用率はさらに向上します。

導入店舗における事例では、導入直後のリピート率は23%（Stapp利用者による計測）と、一般的に言われる飲食店リピート率の平均値とちょうど同じでした。その後、計測を続けて行くと半年後には33%に向上しました。

来店客の1/4が「また来る理由」を持ち帰ります。人数ベースでは月間2~300人が利用します。確かに、9割の人は忘れるでしょう。しかし、たった1割でも再来に繋がれば？

毎月+20~30人のリピーターを獲得できるのです。2回来たお客様は80%が3回目以降も来店し「常連化」します。

半年で見ると120~180人のリピート客を獲得できることになります。これが、「お店の資産」として積み上がるため、リピート率向上に寄与します。

要点

①紙が好まれない現代では、できるリピート施策は非常に限られる。

②Stappの利用率は設置だけでも1/4。うち10%が再来するだけで月間30人のリピート客を獲得。半年で+180人がお店の資産として積み上げる。（利用の絶対数は来店母数によります）



Stapp にするメリットは？

他社製品との違い

①費用が明確かつ、安い

通常の「ネイティブアプリ（Appstoreなどでインストールが必要なアプリ）」は、「サーバー費用」「ストア年会費」「開発初期費用」「オプション代」などがかかるため、表示されている月額だけでは導入できないことが一般的です。

また、月額だけでも2～3万円と、月商200万円以上の店舗をターゲットにしている価格設計です。Stappの利用には「月額9000円」以外には一切料金がかかりません。

個別開発を行わず、プラットフォームとして提供することで安価な価格設定を実現しました。

②即日公開が可能

通常のアプリと比べて、プラットフォームを提供しているビジネスモデルのため、開発に時間がかかりません。また、ストア審査なども無いため、思い立ったその日から導入可能です。

③インストール不要

通常のアプリでは必ずインストールが必要です。しかし、お客様にとってインストールのメリットはありません。家で店舗のアプリを見ることはありませんし、通知も切るのが普通です。ただでさえ、写真や動画でストレージが一杯なのに、優先度の低いアプリはそもそも入れないか、入れても削除されてしまう。

実際に、店舗アプリのインストール数は100件未満のまま1年以上経過してしまうこともあります。一方で、Stappはたった1ヶ月で2～300人が利用。

まず大事なのは使ってもらうこと。そのためには、インストールやLINEが不要である手軽な形が必要なのです。

※PWAでインストールも可能です。頻繁に来店する常連にはインストールを促すという運用にもお使いいただけます。

要点

- ①月額9000円のみ。その他費用はありません。
- ②開発期間なし。業種の縛りや、審査もありません。
- ③インストール不要だから、月2～300人が利用します。（利用の絶対数は来店母数によります）



機能は充実しているのか？

主要機能紹介

① 予約

席のみ予約

指定予約

プラン予約

コース予約

時間設定

曜日設定

祝日設定

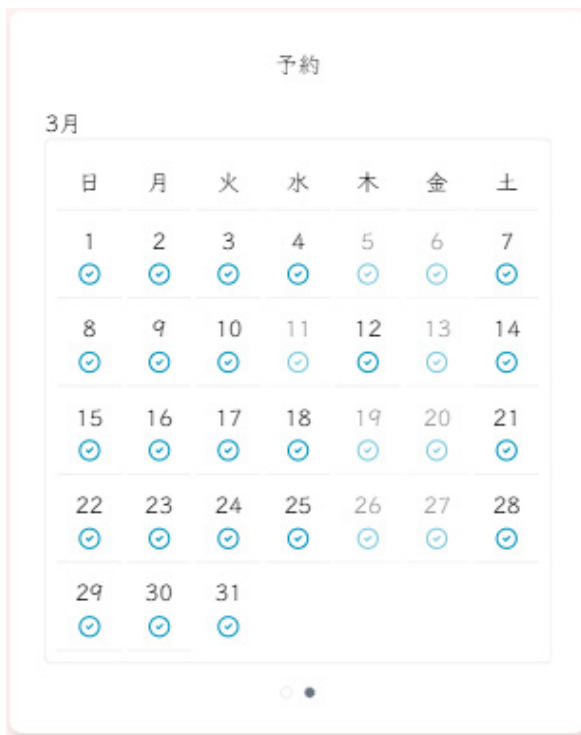
同時予約数

利用時間設定

SMS 認証

当日予約可否

その他



シンプルな UI と画面遷移しない UX でスムーズな予約導線を実現。
設定も、簡単にカスタマイズで、ストレスフリーで予約管理が可能です。

② スタンプ

スタンプ数

デザイン

来店分析

クーポン内容

スタンプ付与

手動付与

ブラックリスト

来店時間

QR 発行

販促 POP

ランクアップ

その他



来店数に応じてクーポンを発行。
デザインや貯まるまでの個数も自由に変えられます。

一定回数来店で獲得できる、ランクアップクーポンを利用すれば、常連の離脱を防ぐのに役立ちます。

③クーポン配信

メール配信

クーポン内容

期間設定

回数無制限

利用管理

SMS 認証

顧客管理

その他



アプリ内の「クーポン」をタップと、配信中のクーポンを確認できます。クーポンを配信すると来店履歴のあるお客様へ自動でリッチテキストでのメールが送られるため、休眠掘り起こしに役立ちます。

④シフト管理

募集枠設定

祝日設定

従業員管理

人件費計算

シミュレーション

スマホ対応

自動作成

カレンダー

stapp Stappダッシュボード

確定シフト (選択中) [12月]

西村隼兵 5日 / ①
10:00 ~ 02:00

鈴木一郎 5日 / ①
10:00 ~ 02:00

田中太郎 5日 / ①
10:30 ~ 02:00

山田三郎 5日 / ①
20:00 ~ 10:00

鈴木一郎 6日 / ①
10:00 ~ 11:45

シフトを保存する

人件費サマリ (選択中)

山田三郎	時間: 25.50 h	人件費: ¥25,500
西村隼兵	時間: 38.25 h	人件費: ¥45,900
田中太郎	時間: 28.00 h	

stapp Stappダッシュボード

5 金
山田三郎 ① 20:00~10:00
西村隼兵 ① 10:00~02:00
田中太郎 ① 10:30~02:00
鈴木一郎 ① 10:00~02:00

6 土
山田三郎 ① 18:30~20:45
西村隼兵 ① 18:00~02:00
田中太郎 ① 10:00~12:45
鈴木一郎 ① 10:00~11:45

7 日
山田三郎 ① 22:45~02:00
西村隼兵 ① 16:30~23:30
田中太郎 ① 11:45~20:30
鈴木一郎 ① 13:15~21:15

8 月
西村隼兵 ① 20:00~21:15
田中太郎 ① 20:00~21:00
鈴木一郎 ① 20:45~21:00

9 火

従業員は、専用の従業員アカウントを利用してシフトを自宅から入力できます。作成時は人件費を見ながら作成できるため、労力軽減に役立ちます。

⑤ その他

グラフ分析

タイムカード

求人掲載

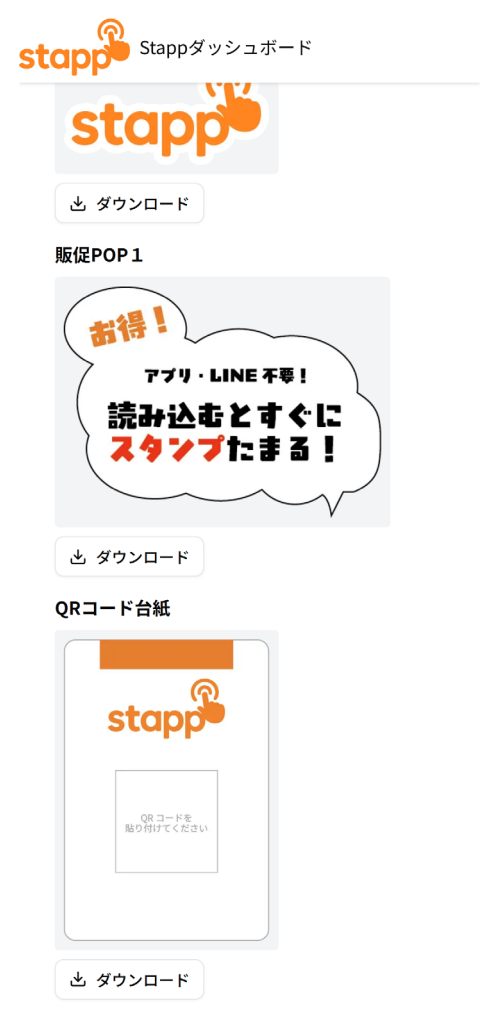
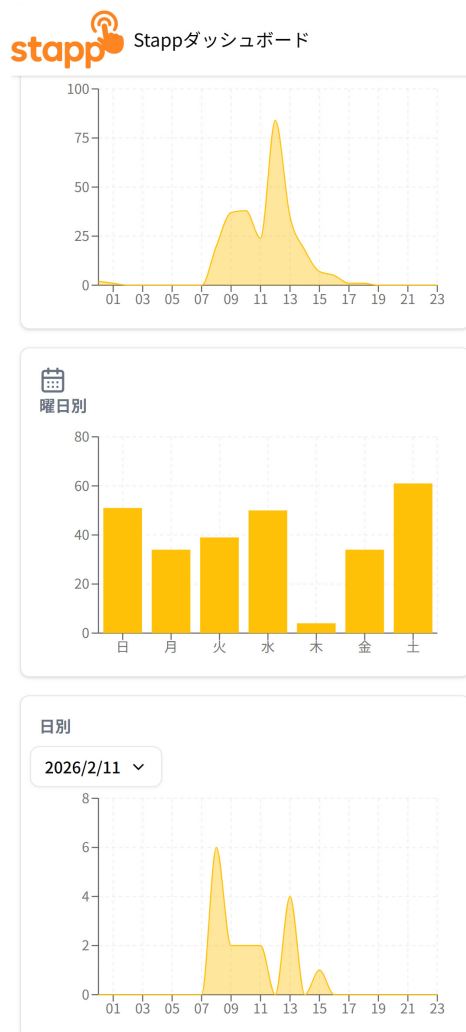
インスタ連携

店舗情報

アプリ編集

ギャラリー

メニュー一覧



その他、充実した機能を無制限にお使いいただけます。
機能詳細は <https://stapp.jp> をご覧ください。



自分の店舗でも導入できる？

導入まで



今日からリピーターを獲得しましょう！

①企業アカウントを作成する（3分）

<https://stapp.jp/product/register> から、アカウント作成（無料）を行ってください。入力情報をもとに弊社で審査を行い、アカウントを発行いたします。

②店舗情報を入力する（3分）

<https://stapp.jp/org/login> より企業マイページへログイン後、新規店舗を作成してください。店舗名、住所、メールアドレスなどのご入力が必要となります。

③アプリを編集する（10分）

作成された店舗アプリは、デフォルトのテンプレートが適用されています。店舗の画像やテキスト設定、予約情報を取扱説明書に従って設定します。スマホやPC上で、SNSのプロフィール設定のような操作で、設定することができます。

④QRコードを印刷後、座席やレジ横へ設置

QRコードは1クリックで印刷可能。プリンターをお持ちでない場合はコンビニ等で印刷してください。デザインはデフォルトで数種類利用できますが、ご自身で作成することも可能です。

⑤導入後の使い方

（1）予約導線

アプリには固有の URL があります。URL を SNS、Google マップなどで共有すれば、予約システムとしての運用が可能です。

（2）スタンプ付与

店頭 QR コードを通常のカメラで読み込めば自動でスタンプが貯まります。座席に設置しておき「インストール付与なので良かったらどうぞ」「3回来店で〇〇が無料になります」などとひと言添えるだけで利用率は非常に高くなります。案内無しでも25%の利用率をキープしています。

（3）クーポン配信

クーポンページにも固有の URL があります。新規来店を促すには、SNSなどでクーポンページのリンクを共有します。リピーターが増えてきたタイミングで、クーポンを配信すると自動で来店履歴のあるお客様へ配信されます。



効果を「体感できる」店舗アプリ

ご覧いただきありがとうございます。

「やけに店舗に刺さる内容だ」と感じませんか？
その秘密は、「店舗を運営する会社が作ったサービスだから」です。

今も最前線で現場に立っている我々だからこそ分かる
「価格感」「スピード感」「手軽さ」の重要性。

そして何より大切なのは、
「効果が出る」ということ。

1ヶ月目は「利用率の高さ」に、
3ヶ月目は「お客様が返ってきている」事実、
6ヶ月目は「数字に出ている」ことに驚きました。

これは実際に私自身が体験したことであります。

店舗ビジネスは素晴らしいビジネスです。
お客様と直に接し、表情一つですぐに反応が分かる。

でも、「満足しているはずなのに、返ってこない」
要は、忘れられてしまう。

資料中で申し上げた通り、有効なリピート施策は非常に限られており、
実施している店舗はほとんどありません。

その中で、Stappを導入しているというだけでどうなると思いますか？

「ほんのちょっとのお得」があるだけで心に残る。
SNSのストーリーが目に残るようになる。
お店の看板を見ると「あと一回」と思い浮かぶ。
似たお店を比較した時に、決め手になる。

Stappに、ちょっとした「引っかかり」を作るお手伝い
をさせていただければ幸いです。

まずは今日から、3ヶ月だけ試してください。

企業アカウント作成は <https://stapp.jp/product/register>