

スーパー・飲食店など

全国 **1000**社以上 **11**万店舗以上で導入



鮮度がごちそう

大起水産

U.S.M.Holdings



ひと粒と、世界に、愛を

年間決済取引高 約**1兆円**

valuecard

独自Payでお店の課題を丸ごと解決!

POINT 1

圧倒的に低い
決済手数料

汎用決済の半分以下の
決済手数料



POINT 2

前受金により
キャッシュフロー改善

事前に現金が入るため
資金操りがラクに!



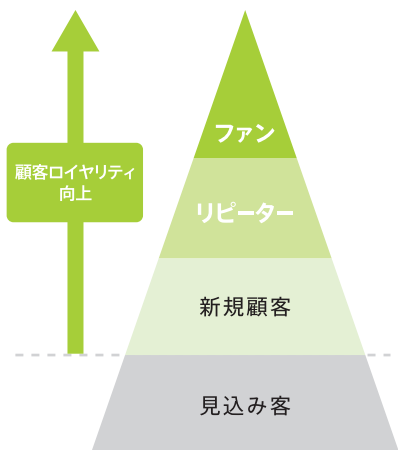
POINT 3

顧客ロイヤリティ向上!
来店頻度・客単価UP

ポイントやキャンペーンで
他店への流失防止!



独自Payで新規顧客をリピーターに育成し、
来店頻度UP・単価UPで、売上UPを実現!



お客様をファンに育成!

■ 来店頻度UP

- 入金特典の付与により、チャージ残高を増やす
- 残高があることで、競合店への来店機会を抑止

飲食店既存クライアント6社平均

約 **35%** UP!

■ 客・組単価UP

- 当日のキャッシュアウトなしで買い物可能
- 法人層の囲い込み

飲食店既存クライアント6社平均

約 **12%** UP!

新規顧客の獲得・キャンペーン工数の削減 お困りではありませんか？

デジタルギフトなら！

アナログ販促は
コストもかかり、
手間もかかる



新規獲得



コスト削減



手間いらず



デジタルギフトなら、紙の商品券などアナログの販促ツールと比べ、コストも手間も約70%削減※。モール等での自社ギフト販売により、リーチできていない層へのアプローチ、新規獲得にもつながります。お客様はスマホでギフトを受け取り、お店で提示するだけ。より手軽に、スムーズに新規顧客の獲得やキャンペーンを実施できます。※当社調べ

デジタルギフト利用の流れ

あげる



企業が消費者に
メールやSNSでURLを送る

使う



消費者が
お店に来店して使用する

企業の用途

友達紹介

景品・ノベルティ

会員登録

デジタルギフトのメリット



ギフトニーズに応じて
新規獲得が見込める



配送費も贈答品第も不要！
コスト削減



当選者にURLを送るだけ！
キャンペーン工数削減

