

福利厚生 (G & T)

福利厚生「G & T」とは



Benefit
福利厚生

誰もが使える
社員 アルバイト 企業自体 市民
地域 コミュニティグループ

無 料

お取引をさせて頂くお客様に
無料にてご利用頂けます
※条件付き

新しい販路の開拓

自社商品・サービスを「G&T」に
掲載することができます

企業のための商品・サービス一例

暮らしセレクション
暮らしの様々なサービスをセレクト。お問い合わせ、お申込み、お問い合わせなど。



暮らしセレクション
暮らしの様々なサービスをセレクト。お問い合わせ、お申込み、お問い合わせなど。



暮らしセレクション
暮らしの様々なサービスをセレクト。お問い合わせ、お申込み、お問い合わせなど。



レジャー・エンタメ特集
映画や音楽、アート、スポーツなどのエンターテイメント情報をセレクト。お問い合わせ、お申込み、お問い合わせなど。



暮らしセレクション
暮らしの様々なサービスをセレクト。お問い合わせ、お申込み、お問い合わせなど。



お酒好きなための、とっておきセレクション
お酒を楽しむためのサービスをセレクト。お問い合わせ、お申込み、お問い合わせなど。



暮らしセレクション
暮らしの様々なサービスをセレクト。お問い合わせ、お申込み、お問い合わせなど。



暮らしセレクション
暮らしの様々なサービスをセレクト。お問い合わせ、お申込み、お問い合わせなど。



暮らしセレクション
暮らしの様々なサービスをセレクト。お問い合わせ、お申込み、お問い合わせなど。



カスタムメイド型の会員サービス

こんなお悩みはありませんか？

- ☑ お客様の退会率が上がっている
- ☑ 競合との差別化が難しい
- ☑ ロイヤルカスタマーを増やしたい
- ☑ 既存顧客のLTVを高めたい

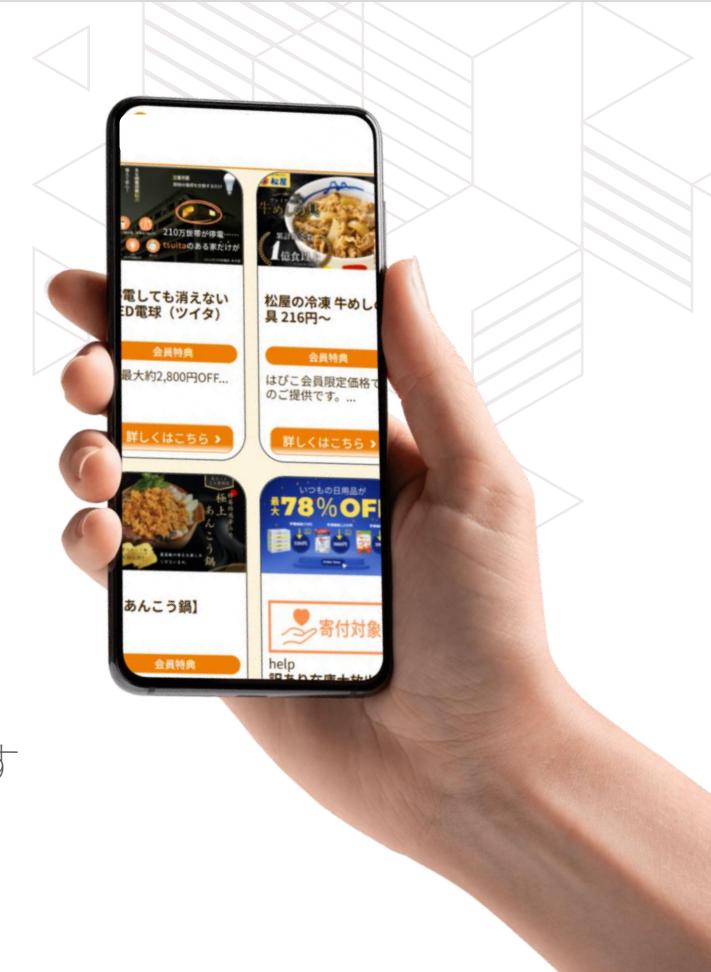


その悩み解決できます。

カスタムメイド型サービスについて

あなたのお客様のための
会員サービスを簡単に作成できる
カスタムメイド型のクローズドサイトです。

お客様の属性に合わせたお得な情報に
絞ったサービスを展開することで
顧客との信頼値を高め、
LTV（顧客生涯価値）を高めることができます



あなたのお客様のための
カスタムメイド型の会員サービスが作れます。

会員向けサービスの
提供で満足度向上



会員向けサービスで
付加価値をプラス。
顧客満足度の向上を実現

自社のサービスの
魅力を補完



自社のサービスでは提供
できない領域のサービスを
追加することで他社と差別化

エンゲージメントを
向上



自社サービス以外の場所で
のお客様との接点を創出

カスタムメイド会員サービス3つの特徴



サービス内容

圧倒的な低価格

掲載商品をカスタマイズ

豊富な商品・サービス

事例について① 人生逃げ切りサロン様

退会率2%低下を実現！ 常に価値を提供するコミュニティであるために



やまもとりゅうけんさん

ワンダフルワイフ株式会社の代表取締役で、WEB/ITコンサルサービスを提供。新卒で東証一部上場企業にプログラマーとして就職後、27歳でフリーランスエンジニアに独立。サイバーエージェント大阪支店で勤務し、現在は「人生逃げ切りサロン」を開設・運営している。



抱えていた課題

常にコミュニティのメンバーに価値を提供できる方法を模索。



メンバーに人気のサービス

日用品や交通費が安くなるサービスが人気
最近はブランド物が安くなるサービスも
おすすめしている。



実際の効果

顧客満足度の向上で退会率が2%下がる
集客効果としても寄与。

事例について② エネアーク関西様

毎月数百人のオンライン会員を獲得！オンライン会員になるメリットを構築



平成30年に合併した伊藤忠と大阪ガスの合弁会社。近畿2府4県の顧客16万人に対し、LPガスを主軸にガス機器や電気の販売を手掛ける。



抱えていた課題

毎月の料金案内のデジタル化を行っていたが、登録ユーザーの増加が頭打ちになっていた。



活用方法

利用した会員限定モールを開設。掲載の商品でキャンペーンを実施し、オンライン化の動線を構築。



実際の効果

毎月数百人単位で新規のオンライン会員を獲得できている。

事例について③ 日本居酒屋協会

情報発信のコンテンツ提供と人材不足へのアプローチ



「居酒屋業界の横の繋がり」を強め、全国各地の居酒屋、飲食店経営者が、いつでも他の飲食店経営者と情報交換ができるネットワークを構築。飲食店経営者のかけこみ寺や、事業承継のサポート、生産者とのマッチングをサポートする。



抱えていた課題

協会会員（居酒屋経営者）に対し、交流会以外のコンテンツに限りがあった。



活用方法

協会会員専用のモールを開設し、はぴこ新商品の情報を提供。



実際の効果

月数回の情報提供のネタに困らなくなった。また飲食店で働くアルバイトへ会員サービス（福利厚生）を提供できることで、飲食店の人材不足に対する価値提供が出来ている。

事例について④ デイトラ

生徒向けに提供することで他社との差別化と継続率アップ！



デイトラ



代表取締役 大滝昇平さん

国内初のSNSから生まれたオンラインスクール。
「Webスキルを身につけたい。やる気はあるけど何を勉強すればいいのかわからない」というSNSの声から「WEBスキルを学びたい」という人には誰でも学べる環境を用意しよう、という想いで創業されました。



抱えていた課題

他のオンラインスクールと差別化できる打ち手が不足していた。



活用方法

スクールの生徒に日常的に安く買えるモールを提供。



実際の効果

価格競争以外の点で他のスクールとの差別化の要素が作れたことで、新規の生徒の獲得や受講を継続するメリットを提供出来ている。