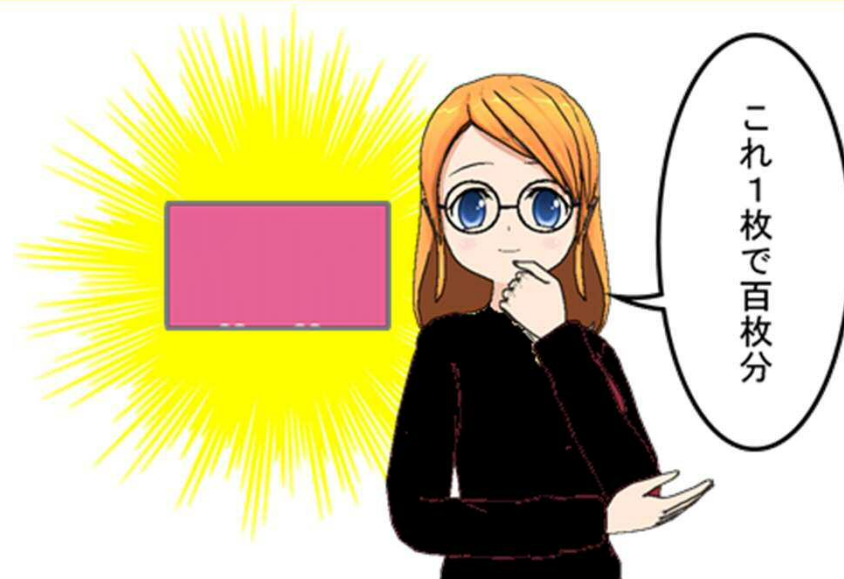




# 1枚になるポイントカード



平成28年2月4日  
株式会社レセプター

CocoCa 平成28年2月4日



仕組は「CocoCa（ココカ）」



## 要素1. スマートフォン活用 お店端末(ココタッチ2)



バーチャルと  
リアルを繋ぐ  
最も簡易な  
情報ツール

# O2O

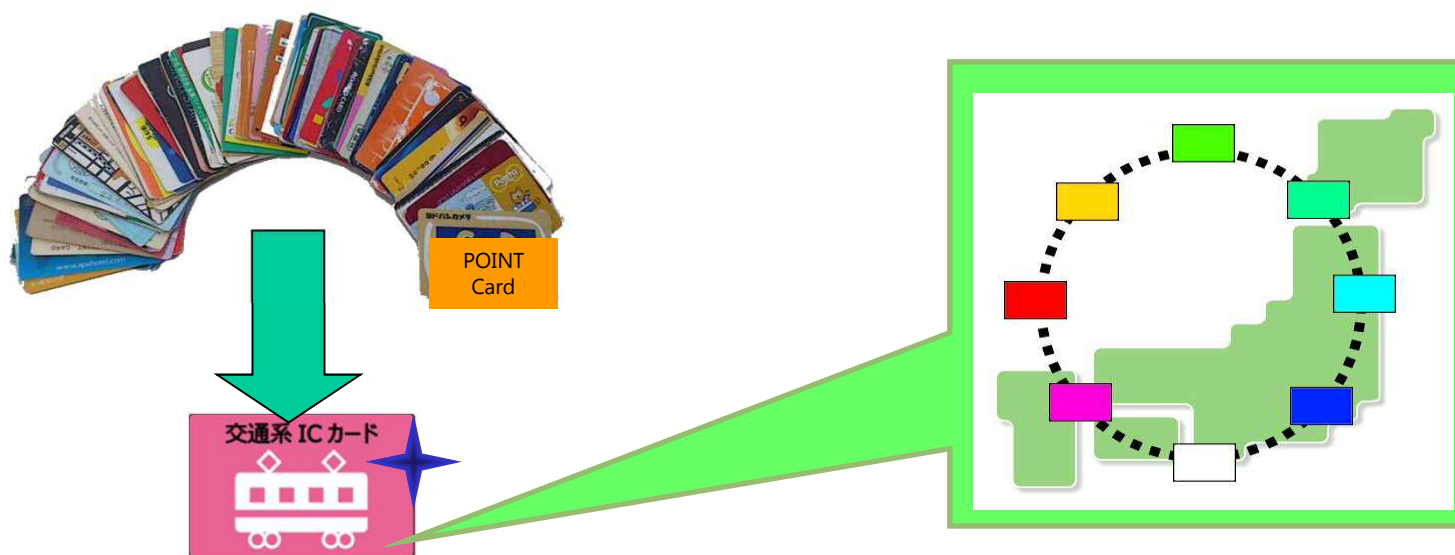
**2014**年の大体のスマートフォンからICカードリーダ機能が付いた！



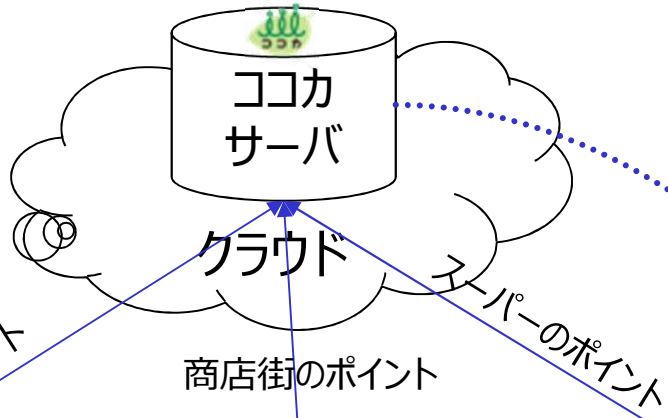
## 要素2. 交通系ICカード 消費者は1枚になる

最も大きな特徴は、たくさんのポイントカードが1枚で済む様になる。(ポイントは店別)

- 生活圏のお店カード会員に全てなると約100店ほどになるのをそれをISO18092 (Felica) の交通系ICカード1枚にします。(2012年に発行2億5千万枚 有効所有者数8千万人)



- 消費者はポイントもらえるお店が増えても困らないのです。すんで店舗会員 (=ポイント欲しい) になります。ココカ加盟店は商圈住民の全てを会員に出来るチャンスです。



CocoCa加盟店

加盟店が増えていく



←1枚の交通系ICカードで各店舗が発行している独自ポイントが貯められる。

ユーザのスマホではポイントを貯めている店が一覧で見れる→





## 消費者向けココカ会員ポータルサイト

会員の登録手続きを行うと、ポイント確認だけでなく受けられるサービスが広がります。（弊社がやるプロモーションがここ）  
利用時登録情報（〒、生年月日、性別）の統計項目のみ、「名前、電話番号、メアド」は不要です。  
カード紛失時の停止 & 再発行、引越しなどでの交通系ICカード変更などができる。

カードの会員サイトでは  
参加しているココカポイント  
が一覧で表示されます。

| 店舗名                     | ポイント |
|-------------------------|------|
| ピザ宅配<br>会員様ランチドリンク      | 3/10 |
| 居酒屋<br>1品サービス中          | 6/15 |
| スパゲティー屋<br>本日2倍ポイントデー   | 8/20 |
| 美容室<br>本日5倍ポイントデー       | 103  |
| 東田まつり / share<br>タッチフリー | 5/30 |
| 銘菓和菓子屋                  | 7/10 |
| お母さんのお惣菜                | 23   |

お知らせを受けたしたカードは  
最上段に自動で移動します



スパゲティー屋 8/20  
本日2倍ポイントデー



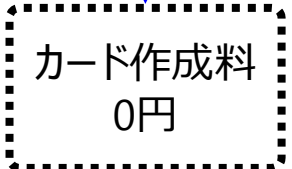
お店ごとに情報発信可能な  
コメント欄があります



# CocoCa導入店舗の5つのメリット

カード保有率（会員化）

経費削減



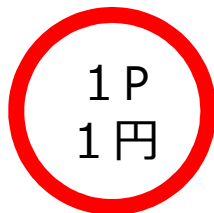
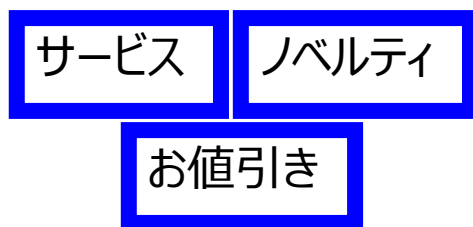
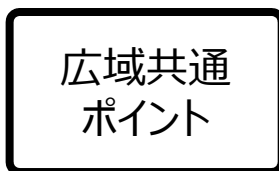
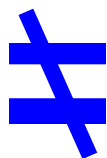
(次ページ)



広域共通  
ポイント



独自ポイント（非現金化OK）



会員像の把握



キャンペーンなどの  
お知らせ機能



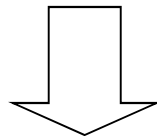


## 経費節減

- 紙ポイントカードで表カラーの裏1色  
100枚ロットで2,400円→@24円  
1000枚で**24,000円**
- シャチハタスタンプ**1000円**(3000回)



- リライトカードで表カラーの裏1色  
1000枚ロットで**116,000円**→@116円  
(書き換え回数300回)
- ポイント端末**150,000円**



これが**0円**になります。