

# 「さあ、今年から!」「よし、今年こそ!」の新春事始めを応援!!

新規会員様獲得作戦のご提案

## いいとも! お友達ご紹介 キャンペーン

現会員様はあなたのクラブ・スクールの大ファン!! ちょっと目先を変えた販促策で新規会員様獲得。  
 <配布チラシ・ポスター例>

現会員様からのご紹介入会で、  
 現会員様に特典商品をお選びいただき  
 プレゼント。

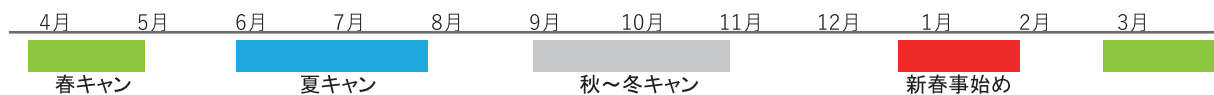
展開企業様  
 急増中!!

こんな理由でこの企画が採用されています。

- 季節に応じた**人気商品**をご提案、  
 その中からチョイスいただけます。
- 各企業様の**ご希望に応じた価格帯**で商品をご提案。  
 (商品は 3,000 円~ のこだわり商品)
- 会員さまが**選べる楽しみ**があり、企画大ヒット!
- 会員さまが**お選びの商品は、ご自宅に直送!**  
 だから**フロントの手間いらず!**  
 (お選びいただいた商品は、専用サイトから発注)  
 (入会後の発注のため商品在庫リスクなし)
- だから**クラブでの商品在庫不要!**
- 手配りチラシの**データも制作!**  
 (チラシ印刷の場合は実費で・自社プリントの場合は  
 有償でデータ渡し)
- 必要経費は?**  
 お届けさせていただいた商品数×商品単価  
 (「入会」が発生した場合のみのご請求です)  
 だから**“ノンリスク!”**
- ★**キャンペーン期間中の獲得目標は?**  
**在籍会員数の約3%**  
 (展開事業所さまでは5%の実績もあり)

費用対効果  
 抜群!!

例えば年間こんな計画で... 展開：各季節 1.5 ~ 2ヶ月 / 対象：成人・子供同時開催



### ●獲得目標

...総会員数の3%  
 【例】会員数 2,000 人 \*3% = 60 人 / 1 回

### ●会員1人獲得単価 (概算)

...3,833 円 + 人件費ほか  
 商品代金 @3,000 \* 60 人 = 180,000 円  
 チラシデータ作成 (有償)  
 チラシ代 (概算単価) @25 \* 2,000 部 = 50,000 円  
 (50,000 + 180,000) / 60 人 = 3,833 円

### ●取組のながれ

実施の方向性決定 → JSS に連絡 → 計画概要ヒアリング (展開期間・プレゼント概算金額ほか)  
 → JSS から候補商品提案 → 商品ほか内容決定 → チラシ (案) 作成・提案  
 → 決定 → チラシデータ (印刷チラシ) 送付 → 会員様にチラシ配布スタート  
 \* 別途 JSS への発注システムご説明

### チラシ展開例



お気軽にご相談ください。

**株式会社 ジェイエスエス**  
 〒550-0001 大阪府大阪市西区土佐堀 1-4-11  
 HP: <http://www.jss-group.co.jp>  
 日本スイングクラブ協会 賛助会員  
 東証上場：証券コード6074

お問合せ



お気軽に  
 お電話ください。

**06-6449-6128**

(株)ジェイエスエス本社 商品部直通

FAX. 06-6449-6138

e-mail: [jss6128@jss-group.co.jp](mailto:jss6128@jss-group.co.jp)