



わずか1年半で初期費用を回収—クラブネッツ で収益を確保し続ける勝ちルートとは

Facebook
でシェア

twitter
でツイート

google+
で共有

2011年4月に創業した「株式会社WEB INN」。代表取締役の安達桂ひとりでスタートした同社は現在7期目に突入。2名の従業員を従えるまでに拡大しました。その成長を支えている「クラブネッツの店舗販促ツール」。安達がどのような経緯で代理店に加盟をして拡大していったのか.....? そのストーリーをお届けします。

既存クライアントの要望に応える形で「クラブネッツ」の代理店に加盟



クラブネットが展開する店舗販促ツール

新規の顧客を獲得するのさえ難しいこの時代。クーポンやフラッシュマーケティングなどを利用して新規のお客様にご来店いただいても、リピートにつながらなければ売上のベースアップには直結しません。

そこで、飲食店やサロン、そしてホテルなどのオーナー様が獲得に躍起になっているのが、何度もお店に足を運んでくれるリピーターのお客様。しかし、リピーターを獲得する手法が分からずに毎月高い広告費用を支払っては、せっかくご来店いただいた新規のお客様を垂れ流しているのが現状です。

そんなオーナー様のために、リピーターを獲得する手助けとなるのが店舗販促ツールの存在です。ポイントカードであれば、誰もが1枚は財布に入っているのではないのでしょうか？ 「クラブネット」が展開する代理店事業では、ニーズに応じて自社オリジナル会員証の共通ポイント化から、Tポイントやnanacoポイント、JALのマイル、LINE@をはじめとした顧客管理ツールを提案することが可能です。

2012年に加盟を果たした「株式会社WEB INN」の代表取締役・安達は、広告代理店で東阪名エリアの支社長を務めた経歴を誇るバリバリの営業畑出身。前職では、宿泊施設をメインクライアントに奔走していました。そして、2011年に起業をした当時には、多くの宿泊施設と太いパイプを持った上で独立しています。

当初、彼が考えたのは商材ありきではなく、宿泊施設との太いパイプを存分に生かした、クライアントありきでの事業展開。そこでまず目をつけたのが、当時は決して当たり前存在ではなかったスマホ向けアプリ。

「近くにある宿泊施設を自動で表示するアプリを開発しました。そして、知り合いの宿泊施設に営業をしまくった結果、最終的に40~50件の契約を獲得。単価は月1万円~1万2000円と決して高くはありませんでしたが、それでも毎月ストック的に60~70万円の売り上げを確保できたので、並行してほかの事業の構想を練っていました」(安達)

アップセル・ドアノックツール用の商材としてクライアントに提案



クラブネッツとの代理店契約の経緯を語る安達

ある商材を武器に、満を持して独立をしたわけではありませんが、創業オーナーとして順調すぎる歩みを進めた安達。前職時代に多くの経営者と接する機会があったことから、経営者としての資質が自然と養われていったのかもしれませんが。

そんな安達を慕う既存クライアントである宿泊施設から、ある相談をされることに……。それは、「オリジナルのデザインを施したポイントカードを導入したい」というものでした。

「当時調べてみたところ、某大手が展開するポイントカードは、20万枚以上でないとオリジナルのデザインで製作することは不可能。さらにリサーチを続けると、クラブネッツが展開するCNポイントであれば、オリジナルデザインの会員証が作れ、且つその会員証が共通化されることが分かったんです」（安達）

そこで、「クラブネッツ」の代理店募集ページを検索。その後、提携担当と面談をして、迷うことなく加盟に至りました。

「代理店契約をすることで、採算は取れる予測をしていました。要望のあった既存クライアントには既にCNポイントの話を通していたこともあり、検討から加盟までは早かったですね」（安達）

そうしてクラブネッツとの代理店契約を締結すると同時に、顧客第1号が誕生したのです。しかも、関東を中心に全国展開する大手宿泊施設ということで、初月のインセンティブはなんと50万円ほど（！）。

その後も宿泊施設とのパイプを十二分に生かした事業展開で、多くの契約を獲得していきます。

「ホームページ制作や求人広告など、弊社の既存事業とのクライアントである宿泊施設との契約がほとんどです。既存のクライアントにクラブネッツが展開する店舗販促ツールを提案しているので、大口の契約が多いのも特徴かもしれませんね。もちろん、ドアノックツールとして提案した上で、弊社の既存事業を提案することもできるので、相乗効果を得られているのは間違いありませんね」（安達）

大口の契約を積み重ねてわずか1年半で初期費用の回収に成功



国内の主要な大手ポイントやサービスを提案できる

クラブネッツの代理店に加盟して以来、宿泊施設をメインに契約を獲得してきた安達でしたが、次第に、「あまり得意ではなかった飲食店」でも契約を獲得できるまでに進化。中には、全国で100店舗以上を展開する飲食業界の大企業との契約に至っています。

「本部の手厚いサポートもクラブネッツの魅力のひとつ。提案内容の打ち合わせはもちろん、営業ツールや販促ツールの準備、そして大口のクライアントの場合、商談に同行していただくこともあります。全面的に代理店のバックアップをしていただけるので、とても心強いですね。ひとりで開業した当初はイメージもしていなかった大きな企業とお取り引きさせていただけているのも、クラブネッツの代理店に加盟したからこそだと感じています」（安達）

結果、わずか1年半で初期費用の回収に成功。宿泊施設をはじめとした大口の契約を積み重ねることで、早期に収益が確保できるだけでなく、効率的な営業につながっているのです。

「一概には言えませんが、大口の契約の場合、小さいお店の20~30件分には相当します。弊社が獲得している契約の数自体はそれほど多くありませんが、そのほとんどが大規模のクライアントなので、アフターフォローも効率よくできるんです。空いた分のリソースをほかの商材に回すこともできるので、それは大きなメリットですね」（安達）

また、クラブネッツ独自のCNポイント以外にも、大手のポイントカードやLINE@など、あらゆる顧客管理ツールを提案できる点にも魅力を感じているといいます。

「例えば、CNポイントでご契約いただいたクライアントは、LINE@も刺さる場合が多い。ひとつの代理店パッケージに複数の商材が組み込まれているので、アップセルしやすいんですよね」（安達）

ストック型の収益モデルなので安定した収益が実現



本部（クラブネッツ）役員との打ち合わせ。サポートの手厚さが覗える一コマ。

2017年4月、「株式会社WEB INN」は7期目を迎えました。創業当初は安達ひとりでスタートした小さな会社でしたが、「クラブネッツの店舗販促ツール」「ホームページ製作」「求人広告」を3本柱に、現在では2人の従業員を従えるまでに成長しています。

安達が事業を展開する上でキーワードとしているのは、「ストック型ビジネス」であること。

まず、クラブネッツが運営する店舗販促ツールは、店舗や企業がサービスを導入すると、ショットの初期費用とランニングコストが発生。収益に応じたインセンティブが毎月継続的に支払われる仕組みです。

また、ホームページ製作は初期費用こそ無料ですが、月額ランニングコストが発生。さらに、求人広告もショットではなく、継続やリピートでの契約がほとんどです。

「現状、この3本柱が会社の収益を支え合っている状態です。クラブネッツの店舗販促ツールはあくまでもその中のひとつ。例えば、売上が予想以上にいい時もあれば、そうでない時もある。でも、それでいいんです。もし悪い場合でも、他の商材の収益でまかなえるので。しかも、ひとつの商材に特化しないことで、売上に関係なくニュートラルな精神状態でいられるので、どれかひとつの売上が悪いからといってスランプと感ずることはありませんね」（安達）

さらに、ストック型のビジネスモデルであることから、安達は「時期によって商材に割くリソースを使い分けている」と続けます。

「その時期に応じた旬の商材というものがあるので、リソースの調整は必要不可欠。極端に言えばですけど、クラブネッツの店舗販促ツールのリソースを0（ゼロ）にする月もあります。それでも、今まで獲得した分の収益がストックとして入ってくるので、従業員1人分の予算くらいは捻出できています」（安達）

しかし、安達をはじめ「株式会社WEB INN」が目指すゴールはまだまだ先にあります。これからもビジネスチャンスを最大限に生かし、成長を続けていきます。

各大手ポイントカードと連携！「クラブネッツ」FC加盟者ストーリー — 2017.6.9

Facebook
でシェア

twitter
でツイート

google+
で共有

✓ このオーナーが選んだビジネス

+α商材としても活用OK!

LINE@ LINEを活用したスマートフォン販促の代理店になりませんか？

ClubNet CNポイント 国内の主要な大手ポイントと交換できるポイントサービスを自社商材にしませんか？

d POINT, R POINT, JAL マイルがたまる, T-POINT, YAMADA, .money

ClubNets
Team of professionals of sales promotion

クラブネッツの経営者募集情報はコチラ



全国150以上のパートナー企業と共に地域の店舗・生活者の活性を目的とした店舗販促事業を行う企業です。独自の共通ポイントCNポイントをはじめ、Tポイント・nanacoポイント・JALのマイルなどの各社ポイント販促を、店舗・企業まで提案しております。



記事は気に入っていただけましたか？

「いいね！」で応援よろしくをお願いします

いいね! 1万

新着情報をお届けします♪

 <p>進化するラーメンビジネス 既存店引き継ぎ制度で物件なしでも開業できる！成功するラーメン店経営なら、フランチャイズが有効</p>	 <p>ストックビジネス特集 安定的に収入が得られる積み上げ型！ストックビジネス特集！</p>	 <p>営業不要ビジネス特集 営業・集客が苦手なあなたも安心。本部が顧客を紹介してくれるビジネスを特集</p>	 <p>買取ビジネス特集 未経験でも査定技術がしっかり身につく！起業の在庫不要だからリスク軽減</p>
 <p>2016年に注目を集めたビジネスTOP10</p>	 <p>飲食店ビジネス特集 個人での起業や法人の新規事業にも、人気の飲食店フランチャイズを特集！</p>	 <p>安定収益の教育ビジネス特集 少子化の時代だからこそ未来を担う子供向けの教育事業が注目されるわけとは</p>	 <p>新着フランチャイズ 見逃していませんか？新着掲載ブランドを一括チェック！</p>

すべてのおすすめ特集を見る

■ 注目フランチャイズ



圧倒的な集客力とブランド戦略を持った不動産フランチャイズ...



1時間で売上1万円の
高収益を実現できる
カービジネス...



総務省が普及促進中の「格安スマホ(MVNO)」で安定し...



月商1000万円オーナー続々登場！
1人で独立起業できる...



《業界No.1の実績》革新的なサービスと経営支援力！セ...

¥ 開業準備資金で探す

0~100万円 101~500万円 501~1000万円 1001万円~

🏠 業種・業態で探す

小売・コンビニ	コンビニエンスストア リサイクルショップ・古着屋 その他小売（販売・通販など） 雑貨・アパレル・デザイン 中古車・自動車・自転車
飲食店・宅配・テイクアウト	ファーストフード・ハンバーガー 焼き鳥屋・焼き肉屋・鉄板焼き屋 ラーメン屋・つけ麺屋 ピザ屋 たこ焼き屋・お好み焼き屋 カフェ・喫茶店・レストラン 居酒屋・バー うどん屋・そば屋 弁当屋・惣菜屋 スイーツ（パン屋・ケーキ屋など） 移動販売・デリバリー・テイクアウト カレー屋 外食・その他 丼物（どんぶり）
各種サービス	ネットカフェ・漫画喫茶 ペットショップ・ペット関連 コインランドリー 宅配・運送関連 住宅・不動産 レンタカー・カーシェアリング 結婚相談所・冠婚葬祭 便利屋・家事代行・生活関連サービス ホテル・旅館・民泊 その他サービス
塾・教育・スクール	学習塾・個別指導塾・家庭教師 保育園・幼児教室 各種スクール パソコン教室
修理（リペア）・クリーニング	各種修理（リペア） ハウスクリーニング・家事代行 自動車整備
理美容・エステ・整体・フィットネス	
介護・デイサービス・訪問介護	
IT・通信・情報・携帯電話	
買取販売（ブランド・貴金属）	

📍 独立開業地域で探す

北海道	
東北	青森県 岩手県 宮城県 秋田県 山形県 福島県
関東	茨城県 栃木県 群馬県 埼玉県 千葉県 東京都 神奈川県
北信越	新潟県 富山県 石川県 福井県 山梨県 長野県
東海	岐阜県 静岡県 愛知県 三重県

関西 滋賀県 京都府 大阪府 兵庫県 奈良県 和歌山県
中国 鳥取県 島根県 岡山県 広島県 山口県
四国 徳島県 香川県 愛媛県 高知県
九州・沖縄 福岡県 佐賀県 長崎県 熊本県 大分県 宮崎県 鹿児島県 沖縄県



FRANCHISE

フランチャイズWEBレポート

ウェブリポは運営16年を数える日本最大級のFCビジネスメディアです。
掲載フランチャイズの資料請求／説明会申込が**無料**で行えます。

会員登録して
最新情報を受取る

ウェブリポ編集部
注目ビジネス

先輩経営者の
FC活用事例とは

[運営会社](#) [広告掲載について](#) [お問い合わせ](#) [利用規約](#)

© Dai Corporation