

# STOCK POINTとは？

世界初！（特許取得済）

自社株式をポイントにして、自社のマーケティングに活用できる仕組みです。



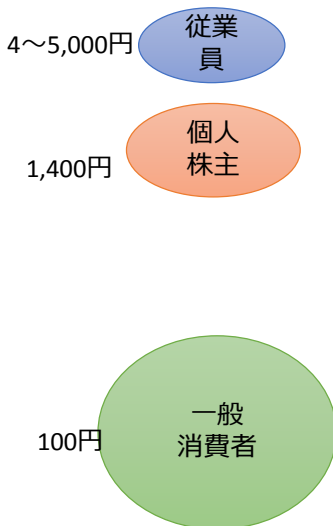
## ロイヤルカスタマー＝株主へ

STOCK POINTホルダーは、擬似個人株主。

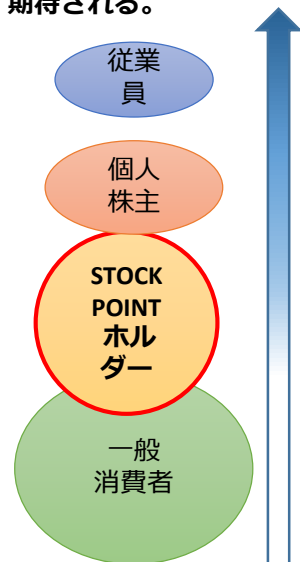
個人株主の場合同様に、消費行動が好意的に変わる可能性が高いと考えています。しかも、株主になるよりも障壁は低く、多くのロイヤルカスタマーが生まれることになります。

ロイヤリティの高さは企業への関与度に比例する。

製品平均購入月額



STOCK POINTホルダーのロイヤリティは一般消費者より高くなることが期待される。



## STOCK POINTを活用して、お客様との関係性を強固にする

○STOCK POINTは顧客マネジメントの様々な局面で、顧客に対するオファとしての活用が可能です。

○取引開始のきっかけとすることもできますし、強固な関係性構築のために、さまざまな顧客接点ですこしずつポイントをためて株主になっていただくことも可能です。

○お客様を疑似株主 とすることで、スポンサー企業様の経営の成功が、そのまま自分の利益につながる、自分の利益につながるからますますスポンサー企業様の商品の購入比率を高めよう という正のフィードバックループが形づくられる と考えられます。

○最初のきっかけは、「株式がたまる」ということかもしれませんが、STOCK POINTは、アプリを利用することで、お客様のブランドへの関心度が高まる仕組みを設計しています。

## 会員様の経験

