

プラチナ☆メニューとは



来場者さまをブースに誘導するツールです

①姫コラソンが受付で来場者さまに
プラチナ☆チケットをお渡しします。



②「金券」を手にした、来場者さまは
「この金券は使って帰ろう。」という心理になります。



③「プラチナ☆メニュー」を提供したブース
(=プラチナチケットが利用できるブース)に
お客様が立ち寄る確率が高くなります。



過去の事例

通常のメニューではなく、プラチナ☆メニューを体験した。という来場者が**80%以上**。という実績があります。

●施術ブースのお声

プラチナ☆メニューの予約が殺到。

午前中で予約が埋まり**満員御礼**になった。

●占いブースのお声

普段、来場者プレゼントとして割引券を提供しているけど誰も来場してくれない。「プラチナ☆チケットが貰える。」と発信すると、**友人が来て体験してくれた。**

その様子を見て、知らないお客様も体験してくれた。

注意事項

1000円割引しても良いメニューをご用意ください。

※ 終了後、プラチナチケットを返却して頂きます。

その際、出展者さまに返金はありません。

予め、1000円割引しても良いメニューをご用意ください。

※ プラチナ☆チケットは、1回につき1枚しか利用できません。

※ 来場者さまに1枚、セミナー事前申込者に3枚のプラチナ☆チケットをプレゼントします。

来場者さま全員が「プラチナ☆チケットを利用する」
という状況になってもいいようにメニューを構成してください。

プラチナ☆メニューの例

- **体験型ブースの例(効果大)**

30分コース・60分コースなど、長い時間の設定をする。

- **物販ブースの例(効果中)**

3個セット10,000円以上の購入など、アセットにして客単を上げる。

- **割引ができないブースの例(効果低)**

後日、サロン(店舗)で利用できる「割引券」と引き換え。

申込フォーム入力時の例

● 体験型ブースの例

全身マッサージ50分(イベント価格6,000円)コース
(通常10,000円の施術です。)

タロット占い 30分(イベント価格4,000円)コース
(通常、6000円の鑑定です。)

● 物販ブースの例

当店一番人気の●● 3個セット(3000円 × 3個 9,000円)
お友達と共同購入がオススメです！

● 割引ができないブースの例

実店舗で利用できるコーヒーチケット(3,000円分)



プラチナ☆メニューの提供は**必須ではありません。**
出展者さまのプラスになるよう用意したツールなので
無理にご提供されなくても構いません。

上手く活用して頂ければ幸いです。

今後も、お客様が興味を持ち、来場し、ブースを体験しやすくなる アイディア・企画を提供できるよう励みます。

いつもありがとうございます。
今後とも姫コラソンを宜しくお願い申し上げます。

姫コラソン事務局

