

9月1日より、吉野家とTSUTAYA 地域限定の異業種共同プロモーション実施

全国にTSUTAYAをフランチャイズ展開するカルチュア・コンビニエンス・クラブ株式会社(本社:東京都渋谷区、代表取締役社長:増田 宗昭 以下 CCC)及びカード・ポイント事業を行うグループ会社、株式会社Tカード&マーケティング(本社:東京都渋谷区、代表取締役社長:笠原 和彦)は、吉野家ディー・アンド・シー(本社:東京都新宿区、代表取締役社長 安部 修仁 以下吉野家)と、地域限定で共同プロモーションを実施することで合意しました。

これにより、9月1日(木)から10月31日(月)の2ヶ月間、福岡県の吉野家29店でTSUTAYA会員証提示により、共通ポイント「ティーポイント」が貯まるなどの共同販促を実施します。

【共同プロモーション概要】

期 間	2005年9月1日(木)～10月31日(月)
対 象 店 舗	福岡県内 吉野家29店舗 (小倉競馬場内店舗は除く)

吉野家店頭で、TSUTAYA会員証を提示するとティーポイントが貯まる

期間中、福岡県内の吉野家で、お会計時にTSUTAYA会員証を提示いただくと、100円につきティーポイント3ポイントが貯まります。

ティーポイントとは、TSUTAYA・ローソン・ENEOSなどで貯まる共通ポイントで、TSUTAYAやローソン、ワーナー・マイカル・シネマズの割引券などに交換することができます。

吉野家店頭のレジやテーブルでも、各種告知物を展開し、ティーポイントが貯まることを告知して、継続的な来店を促します。



吉野家店頭で

TSUTAYA会員証を提示すると
100円につき3ポイント貯まります。

TSUTAYA店頭で、チラシなどを配布

期間中、対象吉野家に近いTSUTAYA29店舗では、吉野家への来店促進を促すチラシなどを配布します。期間中の対象のTSUTAYA店舗には、レンタル・販売売り場を合わせ、100万人を越えるお客様が来店される見込みです。

また店内でもポスターやのぼりを掲示し、吉野家でTSUTAYA会員証を提示するとティーポイントが貯まることの告知を行います。

TSUTAYA online 会員にモバイルメールを配信

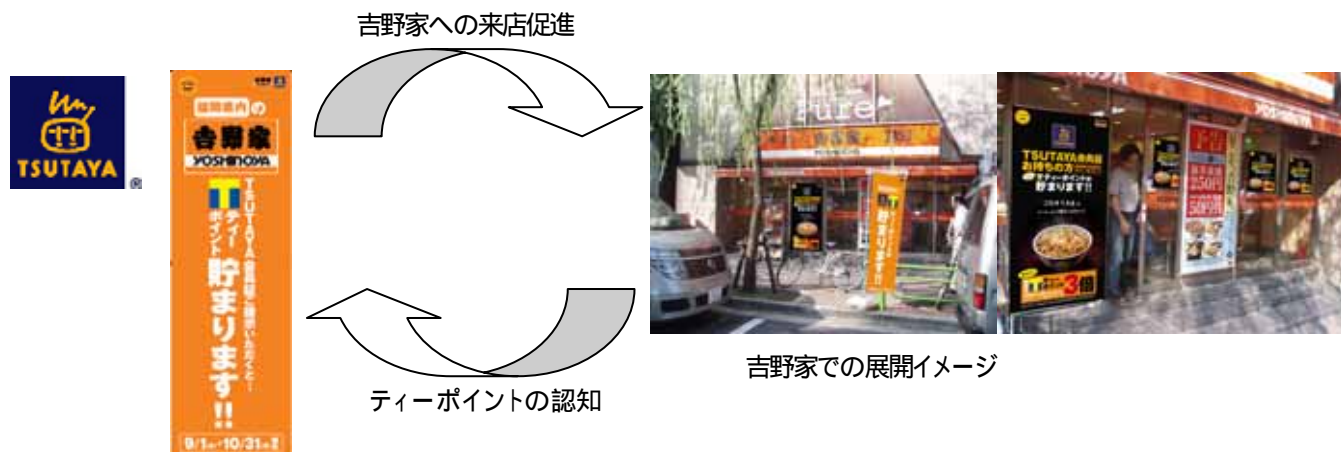
TSUTAYA online に登録されており、対象吉野家に近いTSUTAYAをご利用のお客様には、TSUTAYA online メール内で本プロモーションを告知します。TSUTAYAの主要顧客である20代・30代は携帯・パソコン利用が多く、TSUTAYA online を利用した販促も併用することで、より効果を高めます。

【共同プロモーションの背景】

吉野家は、TSUTAYAという媒体を利用して、期間中のTSUTAYA来店客に対し、プロモーションをすることができ一方、TSUTAYAでは、ティーポイントの認知を高め、TSUTAYA以外で会員証を提示する生活スタイルを提案できます。

また今回のプロモーションにより、吉野家は従来の「うまい。やすい。はやい。」というメニュー・サービスの魅力に加え、ポイントによる新たな顧客満足向上を図ります。

TSUTAYAでは今後も、ティーポイントの価値を高めるこうした共同プロモーションに積極的に取り組んでいく予定です。



【ティーポイント・サービス概要】

現在、15ブランド、約2万3,300店舗が参加する共通ポイントです。
参加店を利用する際、TSUTAYA会員証を提示すると、利用金額に応じて共通ポイント「ティーポイント」が貯まります。貯まったティーポイントは、TSUTAYA、ローソン、ワーナー・マイカル・シネマズの割引クーポンに換えられる他、楽天スーパーポイントやANAのマイルとも交換できます。
TSUTAYA以外でティーポイントを貯めたり、使ったり、交換したりしたことがある消費者は、既に530万人()を超えました。

会員証の期限が切れた会員も含めると累計で650万人

本件に関するお問い合わせ先

株式会社Tカード&マーケティング 担当 小堀

TEL 03 - 5424 - 2093 FAX 03 - 5424 - 1612

(株式会社Tカード&マーケティングは、カード・ポイント関連事業を行うCCCグループ会社です。)