

数字でわかる！「ぐるなびFineOrder」レポート vol.3

上島珈琲店「楽天ポイント」キャンペーンの実施により 対象店舗で過去最高のモバイルオーダー注文件数を達成！

公式ページURL <https://pro.gnavi.co.jp/fineorder/>

株式会社ぐるなび（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：杉原章郎、以下 ぐるなび）は、モバイルオーダーサービス「ぐるなびFineOrder」を導入しているユーシーシーフードサービスシステムズ株式会社（本社：兵庫県神戸市、代表取締役社長：川野浩司）が運営する上島珈琲店の2店舗において、「楽天ポイント」キャンペーンを2024年11月1日（金）から11月30日（土）までの期間限定で実施しました。その結果、店舗内で過去最高のモバイルオーダー注文件数を達成するなど、大きな成果が見られました。本リリースでは、この実績を【数字でわかる！「ぐるなびFineOrder」レポート】としてご紹介いたします。

<Point>

- ①「楽天ポイント」進呈率は41%。幅広い年齢層への集客効果を実証！
- ②モバイルオーダーによる注文件数が対象店舗で過去最高を記録！
- ③ピークタイムにおけるモバイルオーダーの利用が増加し、行列緩和や顧客離脱防止に成功！

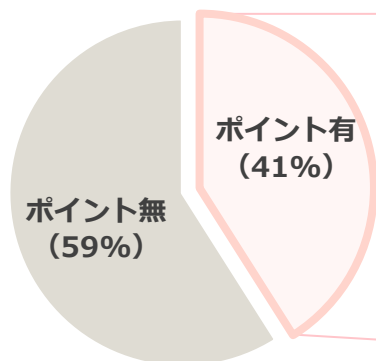
本キャンペーンは、モバイルオーダー利用者でポイント進呈の条件を満たしたユーザー（※）が対象となります。そのうち「楽天ポイント」が進呈された注文の割合が41%と非常に高く、若い世代を中心に幅広い年齢層での利用がありました。「楽天ポイント」をきっかけに来店いただくことで、楽天経済圏からの新規顧客獲得に繋がることが期待でき、「楽天ポイント」を進呈することで、モバイルオーダーの利用を促進できると考えられます。

（※）ポイント進呈条件

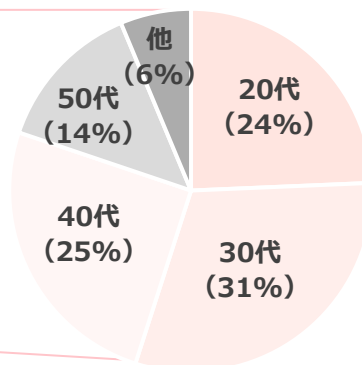
- ①ぐるなびIDが連携されている楽天ID もしくは 楽天IDが連携されているぐるなびID でぐるなびFineOrderへログイン実施
- ②ぐるなびFineOrder上でのオンライン（クレジットカード）決済実施

①「楽天ポイント」の進呈割合は41%。幅広い年齢層への集客効果を実証！

楽天ポイント進呈割合



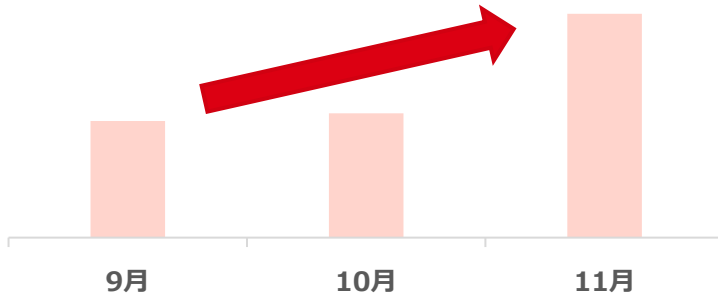
楽天ポイント進呈ユーザー属性



**若い世代（20,30代）が55%
40代までを含めると80%**

本キャンペーンの実施により、混雑のピークタイムである8時～9時台および12時～14時台において、モバイルオーダーの利用が特に増加しました。その結果、店頭での行列が解消され、課題であった「混雑による顧客離脱」を防ぐ効果が確認されました。

②モバイルオーダーによる注文件数が、対象店舗で過去最高を記録！

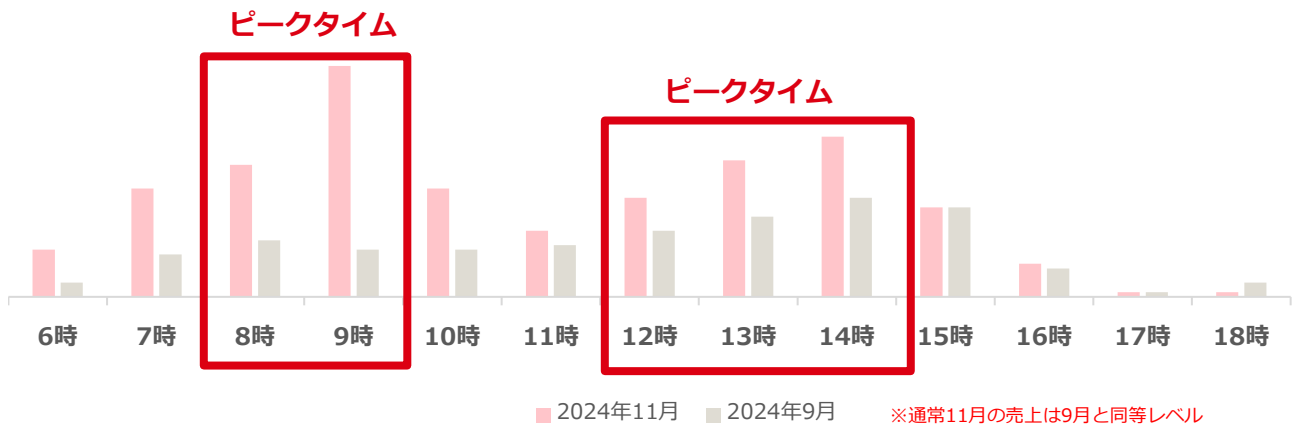


※大阪国際空港店実績。

「ぐるなびFineOrder」運用は2024年3月より開始しています。7月や8月といった夏休みシーズンよりも11月が高い結果になりました。

③ピークタイムにおけるモバイルオーダーの利用が増加し、行列緩和や顧客離脱防止に成功！

大阪国際空港店時間帯別オーダー件数



今回の取り組みにより、「ぐるなびFineOrder」のピックアッププランおよび「楽天ポイント」キャンペーンには、モバイルオーダーの促進による行列緩和やピークタイムの離脱防止に非常に効果的であることがわかりました。今後も空港やショッピングモールなどの施設に入っている飲食店を中心に、活用促進を行ってまいります。

ぐるなび公式noteで「ぐるなびFineOrder」に関する記事を紹介しています！

■ モバイルオーダーが普及した今、求められるものとは？
https://note.com/gnavi_official/n/na62d6607607f

■ 「ぐるなびFineOrder」マガジン
https://note.com/gnavi_official/m/m678ac72c3a58



<本件に関する報道機関からのお問い合わせ先>

株式会社ぐるなび 広報グループ MAIL:pr@gnavi.co.jp