

デザインギアでは皆様の「今」に答える  
為に旬な情報を定期配信して参ります。  
集客に関するお困りごとはお気軽にご相談ください。

デザインギア

検索

# 今業界で注目すべき新サービス!

# デジタルギフトで

# 販促革命!

給油が体験に変わる!? スタンドでつながる、デジタルの贈り物!

## 1 いま、なぜガソリンスタンドでデジタルギフト?

ガソリンスタンド業界は今、価格競争から体験価値競争へとフェーズが変わりつつあります。エネルギー需要の低下、カーシェアリングの普及、電気自動車の台頭といった市場変化の中で、「いかに顧客に選ばれるかが重要な課題となっています。そこで脚光を浴びているのが、「デジタルギフト」を活用した販促手法です。Amazonギフト券やPayPayなど、汎用性の高いデジタルインセンティブは、若年層からシニアまで幅広い層に受け入れられており、来店機として高い効果を発揮しています。

## 3 考えられる課題と壁

「課題1」非デジタル層への配慮  
シニア層など一部顧客には「QRコードが読めない」「スマホが使えない」などの障壁があります。対応策として、紙ベースの案内シートや店頭スタッフの口頭サポートを整備する必要があります。

「課題2」現場オペレーションの負担増  
増スタツプによる配布忘れ・案内漏れのリスクなど。解決にはPOS連携や自動化された配信フローの整備が不可欠です。

「課題3」ギフト目的化の危険  
本来の目的(サービス体験の価値向上)より、「ギフトだけが目的」となれば逆効果に。「何のためのギフトか?」というステップバック視点が求められます。

## 5 ギフトは補助輪、本質は店舗体験の魅力

「ギフトを渡さない」と来店しない顧客になつては意味がありません。逆に「また来たい」と思わせる接客、スピード、安心感、清潔感、付加価値などの体験価値が、最終的な定着につながります。

## 今月のキャンペーン

感謝を届けよう! Mother's Day

2025年 0月0日 00時

母の日ギフト & 洗車

1 母の日ギフト

2 ボディリペア割引

スタンプラリー

ドライブスルー洗車 1回無料プレゼント!

GW特別割引 キャンペーン

【店舗様手配りチラシ】  
部数: 500枚 (A5サイズ)  
★予算1万円以内にて、手配可能です♪



## デジタルギフトQ&A

Q1 「スマホが苦手なお客さんに、本当に使ってもらえるの?」  
A1 「最近のデジタルギフトはURLを開くだけ」QRを読み取るだけで簡単に使えます。紙と同じ感覚で受け取れて、難しい操作は一切不要です。使えない方には「代替の紙案内」(スタツプ口頭サポート)などを準備していただくことで安心につながります。

- Check! ギフトを「商品」ではなく「接客拡張ツール」と捉えることが、競合との差別化につながります。
- Check! デジタルギフトは、きっかけ(トリガー)であり、定着化の主役ではないという視点が必要です。

- Q2 「配信してどうするの?」  
A2 以下のようになっているような配布ルートがあります。①QRコード配布(レシート・POPに印刷)②SMS送信(携帯番号宛にURLを送る)③メール配信(メール登録者に送信)④レシート印字(POSと連携)、このように「今ある仕組み」でスタート可能です。
- Q3 「クーポンと何が違うの?」  
A3 紙のクーポンは「手軽」ですが、「いつ誰が使ったかわからない」という課題もあります。デジタルギフトは、利用履歴・開封・配布数の管理ができるのが大きな違いです。さらに、基本的に「使われた分だけ課金(従量制)」なので在庫リスクも少ないのが利点です!
- Q4 「ギフト代がもったいないんじゃない?」  
A4 販促費はコストではなく、「お客様に戻つてきてもらうための投資」です。たとえば、300円のギフトで1000円の洗車をもう一度してもらえれば、利益として回収できます。来店1回分の粗利でギフト代を吸収できれば、再来店で黒字化に。
- Q5 「現場が忙しい中で、どうやって対応すればいいの?」  
A5 ギフト配布は「QRカード渡すだけ」レシートに印刷されるだけのほぼ自動運用が可能です。紙POPと連携すれば、時短&作業軽減にもなります。
- Q6 「再来してくれる保証はあるの?」  
A6 保証はありませんが、「再来したくなる設計」ができます。たとえば、ギフトと一緒に「次回〇円引き」特典つき点検予約などを組み合わせれば、「もう一度来る理由」が明確になります。
- Q7 「他のスタンドと同じことにならない?」  
A7 実は、デジタルギフトを活用しているガソリンスタンドはまだ業界全体でもごく一部です。今から始めることで、「ちよつとした嬉しさ」が差別化の武器になります。特に若年層・ファミリー層には非常に有効です。

## デジタルギフトのオススメポイント

- 使いやすさ ▶ URL や QR の読み込みで操作も簡単! シニア世代も安心。
- 在庫リスクの削減 ▶ 配った分だけの課金制。在庫リスクも削減
- スタッフ負担軽減 ▶ 読み込みサポートと簡単な口頭説明のみ。シンプル運用で作業軽減
- ユーザーファースト ▶ ユーザーが希望する景品で満足度さらにUP!
- 再来店設計が可能 ▶ クーポンや特典と組み合わせで再来店設計が可能。

Easy and Convenient!

