



JUNJUN

ワクワクが巡れば、街は回る。

高単価店舗向け ハシゴ送客サービス
加盟店募集の御案内

JUNJUN運営委員会



CONTENTS

目次

01 | なぜ高単価店舗に
JUNJUNなのか

02 | 約3割が動く
「2軒目市場」

03 | 「次どこ行こう？」
というユーザー課題

04 | JUNJUNの仕組み

05 | クーポンは来店につながるのか

06 | 加盟に伴う
来店フィーと送客ボーナス

07 | クーポン発券の流れ

「もう帰ろう」を、
「もう一軒」に。

01

なぜ高単価店舗にJUNJUNなのか

新規顧客の獲得コスト × 顧客単価

現在の集客方法

広告・SNSだけでは限界がある



SNS運用



- ✓ 有力なクリエイターの確保が難しい
- ✓ 質の高い投稿を作るのに時間がかかる
- ✓ 思うようにPV数が伸びない
- ✓ スタッフのSNS投稿疲れ



広告出稿



- ✓ 広告費をかけても来店するかは分からない
- ✓ 費用対効果が合わないこともある
- ✓ 継続的なコストが発生

JUNJUNなら

街の中で、自然に新規顧客を獲得できる仕組みです



近隣の
加盟店から
お客様が
流れてくる



「次どこ行こう？」
をサポート



広告やSNSだけでは
出会えなかった
新しいお客様と
つながる

- ✓ 初期費用0円で始められる
- ✓ 広告やSNSに頼らず、新規顧客の獲得が期待できる
- ✓ 街全体の回遊で、継続的な来店につながる



顧客単価が高い店舗ほど
新規顧客1人の
価値が大きい

1人の新規顧客が、
大きな売上につながるからこそ
効率的に新規顧客を獲得できる
仕組みが必要です。

だからこそ、
高単価な業態にJUNJUNが効果的です



BAR

人と雰囲気で
ファンが生まれる



シーシャ

非日常の体験で
リピートにつながる



アミューズメント

楽しさをきっかけに
複数回の来店が期待できる

02

約3割が動く「2軒目市場」

飲食を伴う外食後の回遊行動

福岡・天神エリアの回遊率

天神エリアでは

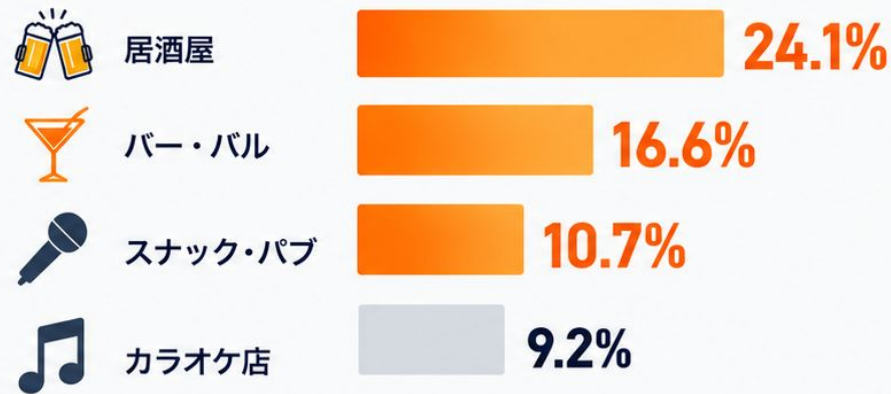
26%が2軒目を利用



※ 出典：ファンくる「福岡 天神の利用動向についての意識調査」（2022年）

2軒目で選ばれる業態

2軒目に行く際に選ばれた主な業態（複数回答）



※ 出典：日本政策金融公庫「飲酒を伴う外食に関する消費者調査結果」（2025年）



飲食を伴う外食後の**約3割**が**2軒目**に移動しており、
2軒目需要は大きな市場です。

03

「次どこ行こう?」というユーザー課題

2軒目選びで生まれる迷いとストレス

1. その場で2軒目を決めることが多い

1軒目の後に、
その場で2軒目のお店を決めることにな
った経験がある



約3人に2人が
その場で2軒目を探しています。

2. 店が決まらずストレスを感じる

2軒目のお店がなかなか決まらず、
ストレスを感じた経験がある
(経験者ベース)



約6割が
店選びでストレスを感じています。

3. 2軒目選びの重視ポイント

2軒目のお店を選ぶ際に重視すること
(複数回答)



多くの人が「近さ」と
「待ち時間のなさ」を重視しています。

4. 許容できる移動時間

2軒目までに許容できる
移動時間 (平均)



10分以内まで 約7割強

15分以内まで 約9割強

多くの人が、
徒歩圏内の短い移動時間を
希望しています。



多くの人が、ストレス無く、スムーズに、近くでを求めています。

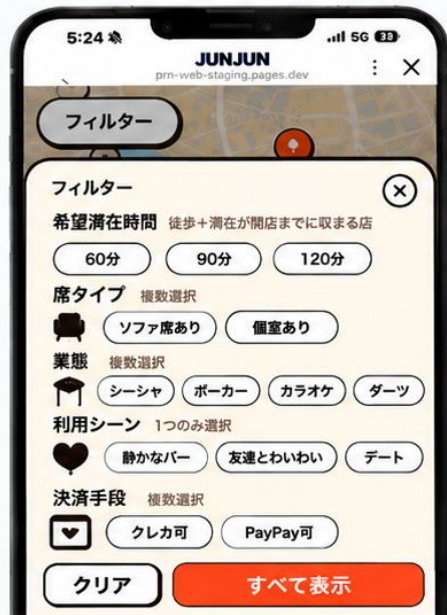
04

JUNJUNの仕組み

現在地から近くて行きやすいお店をすぐに見つけ、スムーズに2軒目へ行ける仕組みです。

1 条件を選んで、近くのお店を探す

希望の条件を選択して、
今から行けるお店を簡単に検索できます。



2 行きやすい順におすすめ店舗を表示

条件に合うお店を、近い順・人気順で
一覧表示します。



3 店舗PR画像+店内写真を閲覧

店舗をクリックすると、店舗のPR画像や
店内写真、雰囲気・設備などを確認できます。



4 来店後にクーポンが発行される

利用条件を満たすと、他の加盟店で使える
1,000円クーポンが発行され、
加盟店同士でお客様を送り合う仕組みです。



現在地、滞在時間、業態、ソファ席の有無、シーンなどをもとに、おすすめする店舗を近い順に表示。
店舗のPR画像+店内写真も確認でき、電話予約も可能。来店後はクーポンが発行され、スムーズに2軒目へ行けます。



お問い合わせ



05

クーポンは来店につながるのか

クーポンは「2軒目選びの最後の一押し」として有効で、実際に来店行動を後押しする効果があらかます。

クーポンの来店効果に関する調査結果

クーポン利用で来店した経験



飲食店のクーポンを見て
実際に来店した経験がある人は
76.2%

クーポンでお店を選んだ経験



飲食店選びにおいて
クーポンが決め手になった
経験がある人は**56.8%**

※ 出典：ぐるなび「外食におけるクーポンの利用実態調査」（2023年）

※ 対象：全国の20～59歳の男女1,035人（インターネット調査）

JUNJUNのクーポンシステム

1 1軒目でクーポンを発行

加盟店で税込5,000円以上の会計をすると、JUNJUNの1,000円クーポンを1枚獲得できます。



2 現在地から近くて希望に合うお店をアプリ内で選ぶ

現在地・距離・滞在時間・人数・業態・ラストオーダー・シーンなどをもとに、今から行けるお店を表示。アプリからそのまま電話も可能です。



3 2軒目でクーポンを利用

他の加盟店で税込5,000円以上の会計時に、1,000円クーポンを1枚使用できます。利用後は、条件を満たせば新しいクーポンが発行されます。



JUNJUNのクーポンは、発行したお店では使用できません。

自店で発行したクーポンを、そのお客様がまた自店舗に使いに来て常に値引きされる、といったことにはなりません。他の加盟店で発行されたクーポンが使われる仕組みです。



クーポンは、2軒目の来店を後押しする有効な仕組みです。

06

加盟に伴う来店フィーと送客ボーナス

JUNJUNは成果報酬型の仕組みです。

1 来店フィーについて

JUNJUNのクーポンが
自店舗で使われた場合、
来店フィーが発生します。



他店で発行された
クーポンを持ったお客様が
来店・利用



お会計時に
JUNJUNクーポンを使用
(自店舗での利用)

2 1人あたりの店舗負担

JUNJUNのクーポンを利用された
1人のお客様に対し、店舗側の負担は以下の通りです。



クーポン値引き

1000円

(税込から値引き)

+



来店フィー

1000円

(運営へ支払い)

1人あたりの店舗負担

2000円

※クーポンの額面は1000円です。

3 送客ボーナス (店舗へのバック)

送客が成功した場合、
来店フィー1000円のうち、
報酬として店舗にもバックが入ります。



店舗へのバック

200円

追加ボーナスあり

新規で利用するお客様にクーポンを
発行した場合、

+500円

が店舗に入ります。



送客にもメリット💡 JUNJUNをまだ活用したことがないお客様に新規でクーポンを発行し、
送客に繋がれば、**追加ボーナスが発生。店舗へのバックが大きくなります。**

※ページ内記載金額はすべて税込です。

07 | クーポン発券の流れ

1 お客様がQRコードを表示



お会計時に、お客様がJUNJUNのマイページでQRコードを表示します。

2 スタッフがQRコードを読み取り



店舗スタッフが公式LINEの加盟店画面で「QRを読み取る」を押します。

3 カメラが起動し、QRコードを読み取る



カメラが起動し、お客様のQRコードを読み取ります。

4 クーポン発券完了



読み取り完了後、すぐにお客様のJUNJUNアプリに1,000円クーポンが発行されます。



スタッフ側の負担

QRコードをスキャンするだけです。

※ お支払いが税込5,000円以上か確認をお願いします。



お問い合わせ

