

BME for LINE

公式アカウント運用サービス



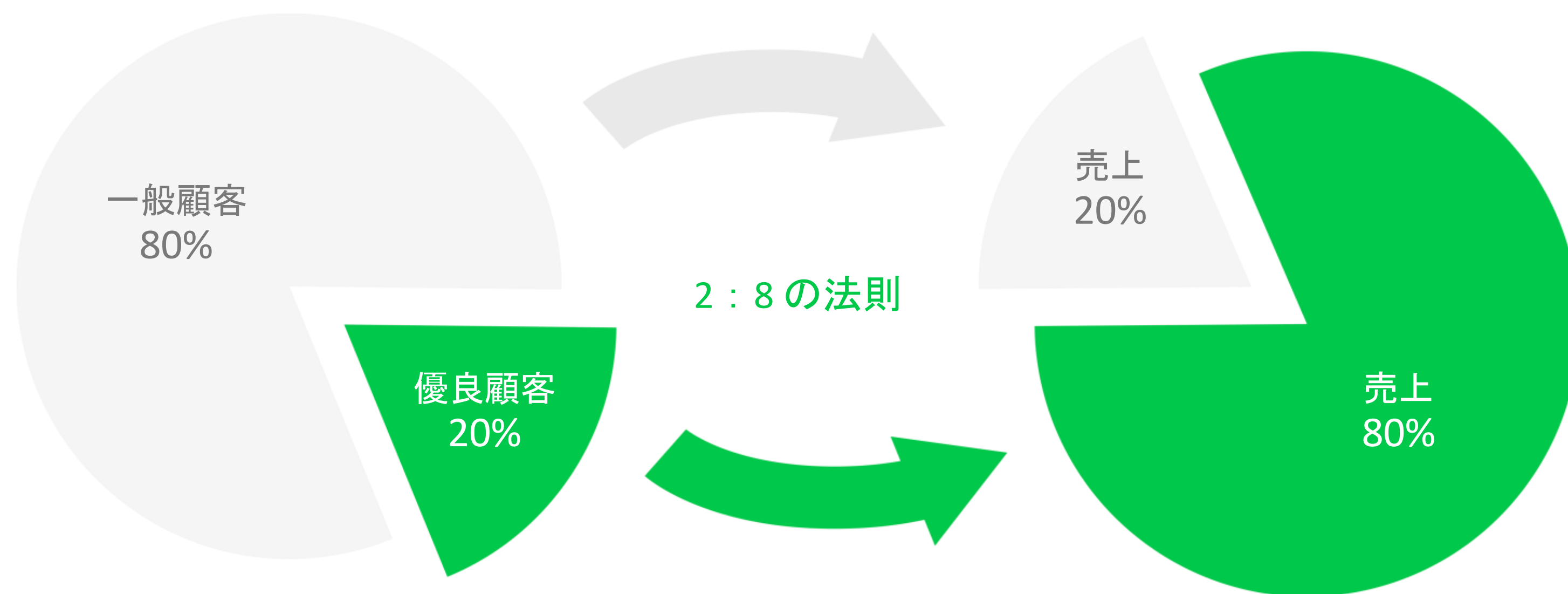
低コストで

LINE を使って

リピーター

常連客を増やしませんか

繁盛店ほど、2割の常連客が売上の8割を生む



いかにして一度来店されたお客様を常連客化するかが繁盛店への第一歩

飲食店経営において、もちろん新規顧客の獲得が重要なミッションの一つではありますが、常連客に対してより手厚くサービスを提供することで、効果的にお店の売上げが向上するというマーケティング法則があります。

1

圧倒的な普及率

2

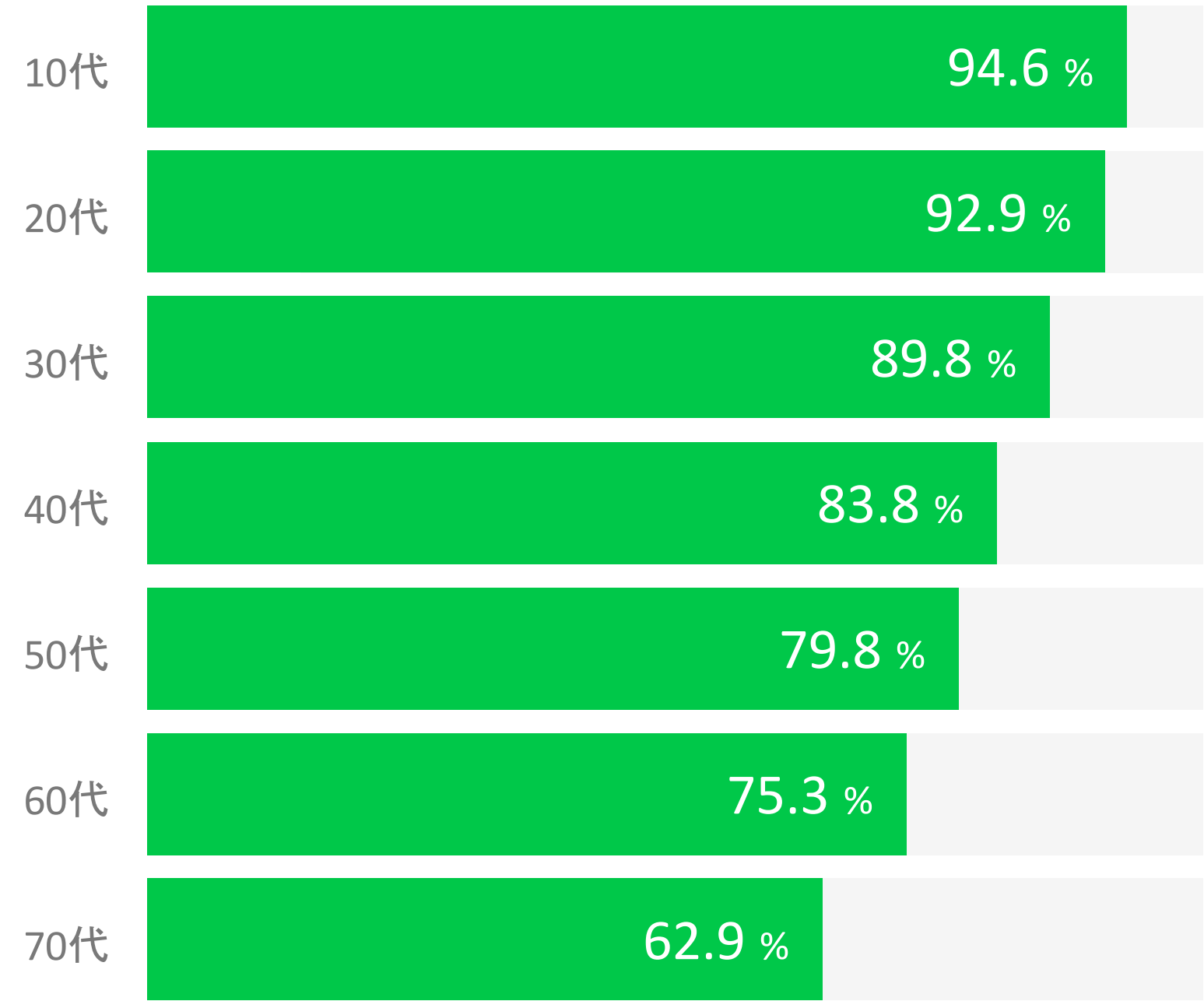
気軽にできる友だち追加

3

効果的な配信機能



スマホ・携帯所有者対象の年齢別LINE利用率



※ 参照：2021年 一般向けモバイル動向調査

年代を問わず 国内の生活インフラ として定着

ステップ
1

QRコードを読み取る



ステップ
2

友だちに追加する



たったの
2ステップ

これまでの会員登録方式に比べて、お客様と繋がるまでのハードルが低い

氏名・年齢・住所・電話番号... など、多くの個人情報入力を要した「会員登録」方式とは異なり、「LINE」なら、店舗のテーブルなどに置かれたQRコードを読み込んで追加してもらうだけでお客様との繋がりを持つことができます。お客様にとっても友人とのLINE交換と変わらない手順で登録できるため、気軽に友だち追加をしていただけます。

お客様のスマホや携帯電話に
プッシュ通知でお知らせ

クーポンやキャンペーン情報
などのメッセージが届く！



公式LINE
の開封率は
驚異の

70%



来店者の
クーポン
使用率

60%

これまでのメールなどの手法に比べて、確実に素早くお客様に届く

お客様が友人とのメッセージのやりとりしているのと同じように店舗からのメッセージやクーポンなどの配信が届きます。

20%前後と言われるメルマガ等の開封率に比べてLINEメッセージの開封率は非常に高く、また開封するまでの時間が短いという特徴があります。

日時の決まったキャンペーンや、使用期限のあるクーポンなど、お客様に再訪問を促す情報をお届けするツールとして効果的です。

- 1 LINE公式アカウントの開設
- 2 リッチメニューの設定
- 3 挨拶メッセージの作成
- 4 自動返信設定
- 5 定期的な配信

公式アカウント開設は無料ですが、開設・申請手続きが大変？

公式アカウントの開設自体は誰でも無料で行うことができますが、開設に必要な基本事項の記入をはじめ、認証済みアカウントとして開設したい場合は申請事項の記入など、面倒な事務手続きが必要になります。

LINEアカウント登録



必要事項の登録・申請



公式アカウント開設完了



リッチメニューをお客様が見やすく操作しやすいようにデザインするのが大変？

お店のLINE公式アカウントを閲覧するお客様が主に利用する操作パネルが「リッチメニュー」というエリアです。
このリッチメニューは、お客様が必要な情報を的確に操作できるように、内容やデザインを考えて作成する必要があります。



再来店につながる効果的なメッセージ構成を作成するのが大変？

お客様がLINE公式アカウントを友だち追加した際に、自動返信されるメッセージを作成することができます。

再来店していただくために重要な内容となるため、記載する情報やクーポンの添付、キャンペーンサイトへの誘導など効果的な施策が必要です。



お客様から頂いたメッセージに紐付いて自動返信させる設定が大変？

LINE公式アカウントでは、お客様から頂いたLINEメッセージに対応した自動返信Botを設定することができます。
お店側が提供できる情報とお客様からの予測単語を的確にマッチングさせ、効果的に自動返信を機能させる必要があります。



お客様へ定期配信するクーポンの作成が大変？

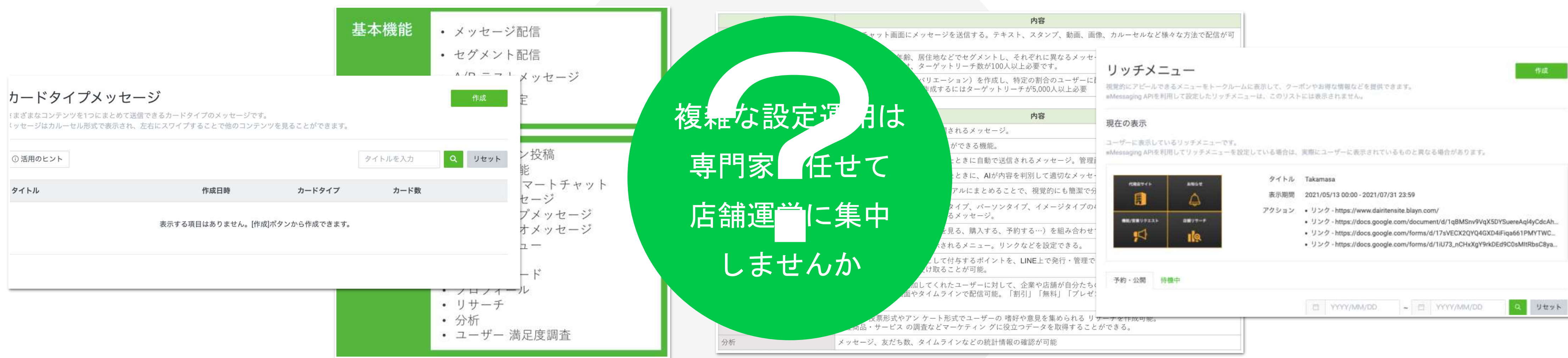
LINE公式アカウントでは、友だち追加して頂いたお客様全員に対して定期的にクーポン等の情報を一斉送信することができます。
効果的な配信とするためには、テキストメッセージだけではなく写真やイラスト付きのクーポンデザインを毎回作成する必要があります。



LINE公式アカウントを 効果的に運用するには専門的なノウハウが必要 です

もちろんお店の従業員だけで運用することも可能ですが、効果的な運用を求めるほど多くの手間と時間を割かれることになります。

従業員の作業時間にかかる人件費よりも安価な、費用対効果の高い運用代行サービスをご検討しませんか？



LINE公式アカウントの運用に必要な
複雑な設定、クオリティの高いデザイン、お客様に伝わる文章 等は
弊社のノウハウを持って全て代行 できます

開設・初期設定・運用までをトータルサポート



開設準備

- ・ヒアリング打合せ
- ・アカウント作成
- ・開設手続き

etc.

初期設定

- ・リッチメニュー設定
- ・挨拶メッセージ設定
- ・自動返信設定

etc.

運用代行

- ・配信内容作成
- ・月に4回の配信
- ・初期メッセージ配信

etc.



ヒアリング・お打ち合わせ

ご満足頂ける公式LINEアカウントを作成および運営していけるよう、店舗様のご希望に合う様にデザインや投稿内容の詰め、写真や原稿のやり取り等、お客様と継続的で綿密なお打ち合わせやコミュニケーションの場を設けさせていただきます。



LINEアカウント作成

LINE公式アカウントを運用するためのアカウントを作成し、LINE Business IDとして設定します。
すでにお使いのアカウントをご利用される場合は、そちらと紐付けるための設定等もここで行います。



公式アカウント開設手続き

ヒアリング・お打ち合わせ頂いた情報をもとに、公式アカウントの開設を行います。
LINE側より開設の承認が得られ次第、運用を開始するにあたっての初期設定の作業に入ります。



リッチメニュー設定

店舗様が提供・発信できる情報を4つまたは6つの項目にまとめ、デザインされたリッチメニューとして設定します。

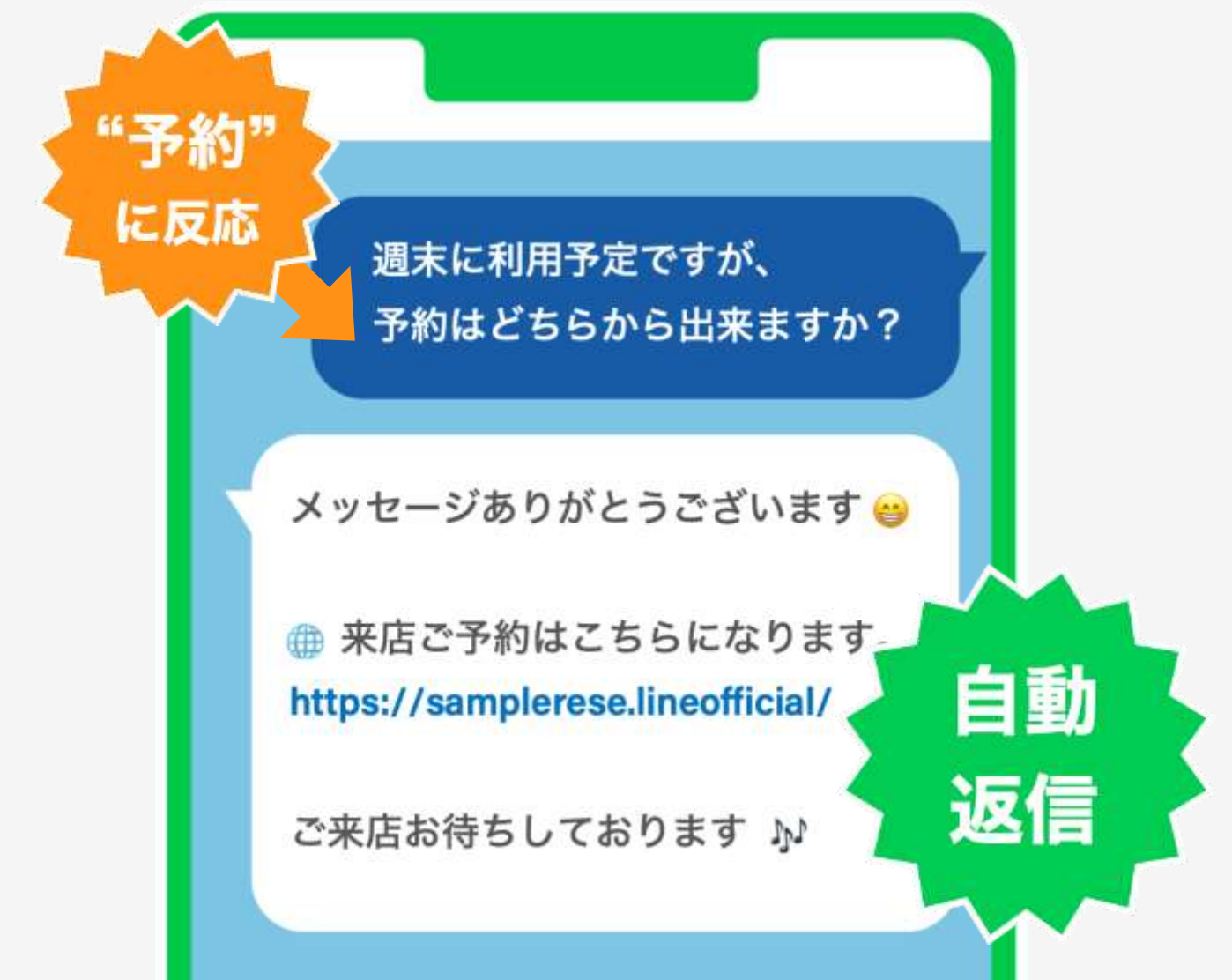
リッチメニューは、50種類のメニュー項目と16種類のデザインテンプレートから選択することができます。



挨拶メッセージ設定

友だち追加時に自動的に送信される、返礼の挨拶メッセージを設定します。

お店が提供・発信したい情報を元に効果的な文面を作成し、付帯情報を含めて設定することで、挨拶を通じてすぐに使えるクーポンや再来店につながる情報提供をすることができます。



自動返信設定

お客様から届いたLINEメッセージは、すべて手動で返信する必要はありません。適切な予測されるワードとその返信内容をあらかじめ設定しておくことで、24時間対応の自動返信Botとして機能させることができます。



配信内容作成代行

定期配信等に使用される文面やクーポンのデザインなどの作成を代行します。
店舗様のご要望に沿って、宣伝に効果的な文面やクーポン等の画像を専門技術を持ったスタッフが作成いたします。
クーポンのデザインは20種類以上のテンプレートから選択することができます。



月に4回の配信代行

月に4回まで配信代行をいたします。
毎週決まった曜日の配信でも、不定期な4回でも、店舗様の営業形態にあわせた配信の対応をいたします。
※高い頻度で配信をすると、友だちを解除するユーザーが増えるため、月4回以内を推奨しています。



管理・編集代行

既に設定済みの内容の管理・編集を代行します。
季節ごとや期間ごとに行われるイベント・キャンペーン等に合わせ、リッチメニューの内容や返礼メッセージ、自動返信設定などの差し替え等の対応をいたします。

カフェ



1ヶ月で **77** 人再来店!

登録者	352人
配信数	1478 通
開封率	61%
開封数	901通
クーポン使用率	36%
客単価	800 円
売上	61,839円

美容院



1ヶ月で **40** 名再来店!

登録数	402人
配信数	1694通
開封率	37%
開封数	626通
クーポン使用率	27%
客単価	9,000 円
売上	361,438円

整体



1ヶ月で **61** 人再来店!

登録数	612人
配信数	2,502通
開封率	28%
開封数	700通
クーポン使用率	36%
客単価	2,500円
売上	154,224円

フィットネス
ジム



1ヶ月で **33** 名再来店！

登録数	217人
配信数	1085 通
開封率	41%
開封数	444通
クーポン使用率	38%
客単価	7,000円
売上	236,660円

ECサイト



1ヶ月で **128** 人再購入！

登録数	1419人
配信数	5,676通
開封率	43%
開封数	2,440通
クーポン使用率	21%
客単価	4,900円
売上	627,865円



三角POP ×5枚 (QRコード付き) **0円**

友だち追加を促進出来る三角POPを無料で5枚、QRコード入りで配布いたします。
各テーブル、レジ台に設置し、お客様に友だち追加してもらうことで、
多くのユーザーにお店の新着情報やお得なクーポンの送付が可能になります。

ご利用料金

初期費用

¥ 20,000

(税込) ¥ 22,000

月額

¥ 12,800

(税込) ¥ 14,080

※最低契約期間6ヶ月



0120-105-115

平日 9:00 ~ 18:00



info@is-trust.co.jp