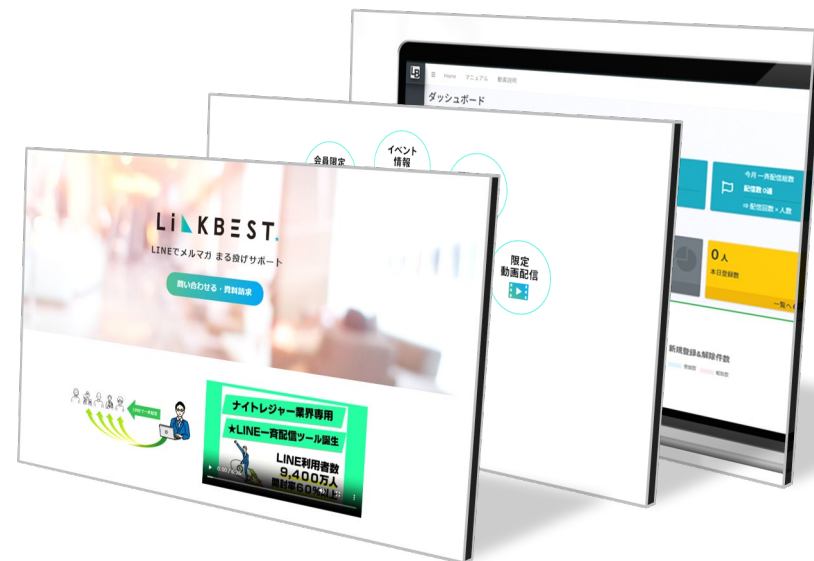


契約数No.1
LINE開封率
90%以上

LINK★BEST

LINE配信集客ツールのご提案

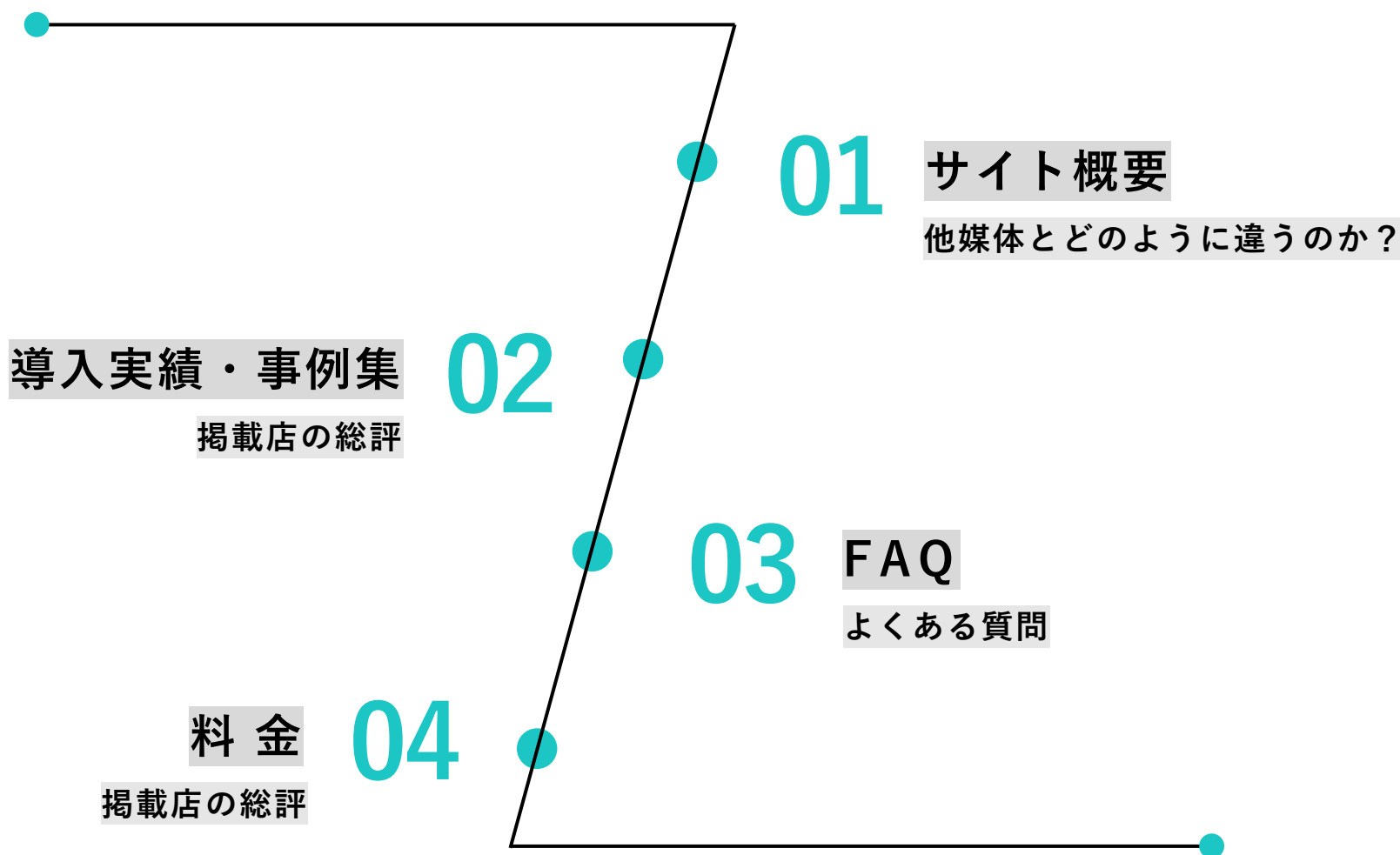
「暇だ…汗」仕事つけなきゃ！をまるっと解決



操作性
配信システム部門 **No.1**

機能充実度
配信システム部門 **No.1**

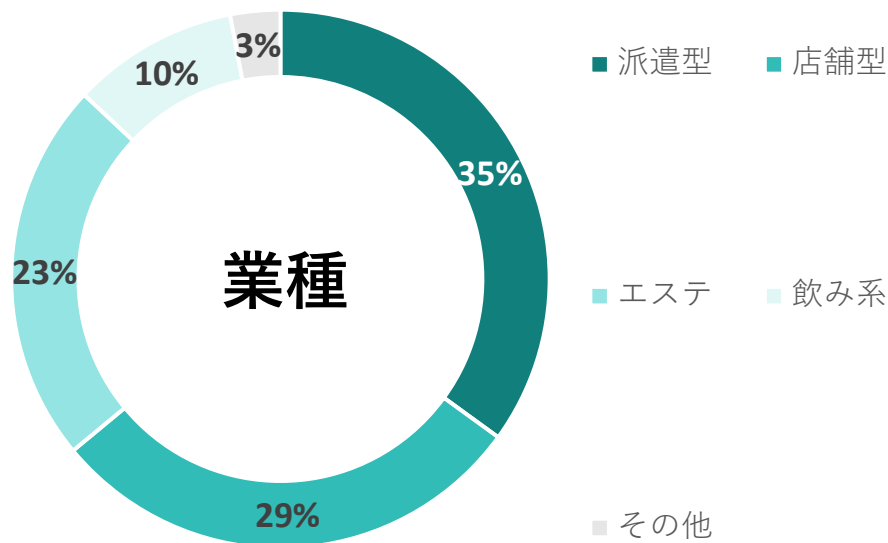
本日本日お伝えする内容



LINE受信率90%以上 ナイトレジャー専用LINE配信ツール！

攻めの情報配信から顧客データ活用まで
集客効果を期待して導入いただいております。





様々なナイト業種のお店様でご活用いただいております。その中でもマーケティング意識の高い顧客主義のお店様より高い評判を頂いております。



その他多くのお店様にご利用いただいております。





メリット

LINK★BESTを導入すると、どうなる？

	LINK★BESTがないとき	LINK★BESTがあるとき
お店のファンづくりは大切です。	<p>今日暇だなー 最近飽きられてるのかなー？ 常連さんを大切にしたいなー 会員さんや、「常連の〇〇さん」だけに個人的にイベントやお得な情報配信したいな…</p> 	<p>今日は常連のお客様へ特別なイベントの招待メールを送ろう！ あっ早速問い合わせが来たぞ！ 効果的でとっても便利！</p> 
<p>お店を支える顧客の約8割はリピーター様といわれています。これまで、会員情報の効果的な活用が難しい状況のお店もリンクベストの導入により、施策の実行がスムーズになり、お客様のニーズに合った変化を実現できます。</p>		
イベント等を知らせることが大切です。	<p>ウチのサイトは毎日見に来てくれても魅力的なコンテンツは一つもないよなー とにかくサイトのWEB更新頑張るしかないかー</p> 	<p>リンクベストのおかげで急遽集客をするのに個人的にLINEを送れるから問い合わせが一気に増えるんだよなあ、本当に便利。 暇な時間や雨の日なんか最高とても効果的！</p> 
<p>リピートしなかった主な理由は、第一位に「なんとなく」です。お客様が来店するきっかけを、お店側から積極的に創り出すことで、来店頻度を増やすことができます。リンクベストの導入により、閑散期や暇な時間帯にも攻めの集客が可能となり、安定した集客効果を期待できます。</p>		

メリット

LINK★BESTを導入すると、どうなる？

	LINK★BESTがないとき	LINK★BESTがあるとき
新人期間に 稼がせることは 大切です。	<p>女の子が多くいる時間に ピンポイントで集客できたらなー 常連さんに電話で頼みづらいなー</p> 	<p>導入してすぐは会員を集めるのが 大変だったけれど、新人さんが 入ったとき常連さんに情報を一斉 送信できることで新人の女の子に も稼いで帰ってもらえるように なった！ 今までは電話やメール して情報を伝えていたけど送りたい タイミングでピンポイントに送信 できるからとても便利！</p> 
<p>新人の女性に稼いでもらうためにはタイムリーかつピンポイントに情報を発信することが大切です。 働きやすい、稼ぎやすい環境を与えられる店舗作りを実現できます。</p>		
女の子に出勤し てもらうことは 大切です。	<p>Aちゃん、よく出勤してくれるんだけど、いまいち写真指名が悪いんだよ なあ。性格がとってもいい子だから、 お客さんのリピート率が高いのに…。 クレームが入りにくいし、 一日の稼ぎの目標も高いし、なんとか してあげたいな。 常連さんに電話しないとイケないな。</p> 	<p>LINK★BESTを導入し新人情報や お得な情報を配信できるようになり 事前予約が入るようになった！ 女の子にも出勤を確定してもらい やすくなり一石二鳥！</p> 
<p>女の子に事前予約を伝えることで出勤率を上げられます。 「せっかく出勤したのに今日はお仕事ゼロ…」が減らせれます。</p>		

お店のファンが増加し集客安定度が向上、
様々な管理面での簡易化ができ重要なツールとなりました。

導入前の課題

オフィシャルで顧客管理を行っており

ポータルサイトの割引と類似していったことから会員特典の旨みを引き出せず、近年ではオフィシャル会員になるメリットが薄れていました。

それにともない常連客の獲得に難行しておりました。

導入後の変化

お得な情報を配信することにより会員のメリットを感じてもらえるようになりました。

会員が増え集客の安定度が向上しました。

古参のロイヤルカスタマーに加え新しいお店のファンを獲得することに成功いたしました。

今後の チャレンジと 総評

ピンポイントで個人配信機能を活かし、総選挙や誕生日に特別なレターを送ることなど面白いイベントを開催することを考えています。業界では珍しいサブスクリプションを試みて、サブスク会員様に特別な動画を送るなど、新しい試みに挑戦したいと考えています。使い方もシンプルで「これはお客様との距離が近くなるお店の重要なツールになるな」と、確信しました。LINE受信されるお客様からも好評で大変満足しております。

注意事項

以下のサービス、対応は現時点では出来かねますのでご注意ください。

- ・ LINE公式アカウント情報のお渡し
- ・ LINEチャット機能(LINE・LINKBEST共に不可)
- ・ LINE公式クーポン(初回限定機能など)
- ・ LINE公式の機能一式(挨拶・自動メッセージ以外)
- ・ LINE公式連携アプリ(Lステップやエルメなど)
- ・ LINE配信後の削除・取り消し
- ・ **LINE自体の仕様変更によるサービス停止・変更・影響対応**
- ・ **アカウントBAN時の保証**



FAQ

アカウント凍結されるの…？

現状アカウントが凍結した実例がございません。
画像や動画もサーバー対策を施しております。
但し大元のLINE自体の仕様変更等があった場合は別途対応が必要となります。

アカウント凍結されたら…？

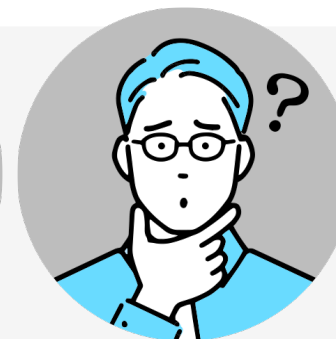
アカウント凍結された場合は再度無料でアカウントを用意させていただきます。
リスクヘッジとしてLINE公式W登録方式を採用しておりますので、万が一の場合に
会員数が0になるリスクは限りなく低いです。

他店を参考に会員数は どれくらい増える？

現在多いお店で3,000人程となっております。
お声かけや特典での引き込み、またわかりやすいLINEの登録方法の表記などで
会員数の増加は見込めます。

費用対効果は？

現状LINEの到達率90%、開封率60%、そのうち来店率が1,2%と言われております。
会員数が多ければ多いほど費用対効果はプラスを見込めます。



料金： 参考売価

	こんなお店に オススメ	参考売価
月4回 プラン (個人配信: 100通/月)	まずはお試しで始 めたい店舗向け	9,800円 (10,780円/税込み)
月16回 プラン (個人配信: 1000通/月)	ある程度の会員数が見 込める店舗向け	29,800円 (32,780円/税込み)
月60回 プラン (個人配信: 無制限/月)	毎日イベントなど を打ち出したい店 舗向け	39,800円 (43,780円/税込み)

MEMO
