明日から集客・売上に繋がるLINE公式アカウントの運用テクニックや カスタマイズツールを活用した来店促進・ビジネスの自動化まで完全網羅!





\実際の公式アカウントと成功事例を用いて、わかりやすく実況、解説!/

キャンペーンツール その②「ショップカード」

2023年4月18日 20:00 - 20:30 LIVE L





学長センゴク

From Xy-z STUDIO LLC



副学長 Dai





ビルドマスター 井上康

From Soul Bridge





LINE公式アカウント





#07

等你必会一少少一小 老**您** 「少目》了第一片」

ショップカードとは?

商品購入・来店などの特典としてポイントを貯めるカードキャンペーンと連動させ、リピート率UP

メリット

- ・ポイントカード発行のコスト削減
- ・オンラインでもポイント付与が可能
- ・リピート率のアップにつながる
- ・LINE友だち登録のキッカケになる
- ・利用データの分析ができる

| 実店舗やネットショップにも使えるよ /

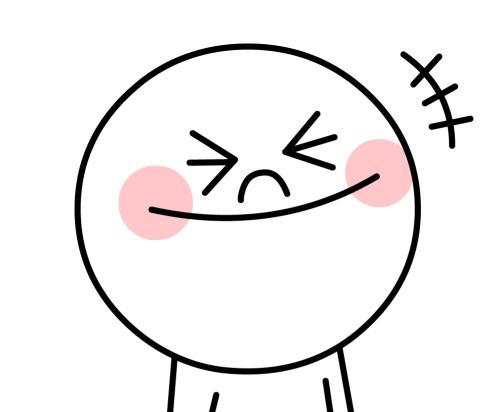


ショップカードの特徴

- ・役割自体は紙のポイントカードと大きく変わらない
- ・紙のコスト不要
- ・LINEに紐づけられるのでカード忘れがない

メリット

- ・LINE上で発行・管理できる
- ・配布枚数にも制限がない
- ・制作費用が削減できる





ショップカードの機能(1)

【ポイントの付与】

ポイント付与専用のQRコードを、商品購入時や来店時に ユーザーがスマホで読み取ることでポイントが付与される

 $\langle QR \neg F \rangle$

- ・印刷して店内でポスターとして掲示
- ・スマホやタブレットに表示して店頭・店内に掲示 例)飲食店の各席にPOPなどを設置



ショップカードの機能(2)

【特典の設定】

・ポイントを貯めたユーザーに対して特典が設定できます

〈ポイント付与と特典〉

- 1回の来店で何ポイント付与するか
- 何ポイントで特典を提供するか
- どのような特典を提供するか例) ワンドリンクサービスや割引クーポン

〜特典は自由に設定可能!



ショップカードの機能③

【リッチメニューによる告知】

ショップカードは、リッチメニューとして表示させることができる

〈リッチメニューに表示させておくことで良い点〉 ユーザーはLINE公式アカウントのトーク画面を開けば すぐにショップカードへアクセスできるようになる



例)キャンペーン中はリッチメニューのショップカードを大きく表示させる

ショップカードの機能(4)

【利用データの分析】

・ユーザーの利用データを細かく分析できる機能があります

〈確認できること〉

- ・発行済カードの枚数や付与ポイントの合計
- ・有効期限切れになったポイント
- ・特典チケットの利用率

★利用データの分析を活用して、

集客や販促施策における課題の解決策を見つけることにつながる

入利用データの分析を活用しよう!/



ショップカードの機能(5)

【友だちの獲得】

・ショップカードは、友だちの登録数を増やすことにもつながる

〈友達登録の獲得アプローチ〉

- ・ポイントカード作成をきっかけに友だち追加を促すことができる
- ・LINE VOOM(旧タイムライン)投稿を利用
 - →既存の友だちが情報をシェアすることで新規ユーザーにもアプローチできる

利用データの分析

どのようなユーザーがポイントを利用しているか? ショップカードがどの程度利用されているか?などを把握できる

- 〈「分析」タブで確認できること〉
- ・発行済みカードの数や付与したポイントの合計
- ・発行済みチケットと使用済みチケットの差
- ★各指標のCSVデータをダウンロードできる
- 一一どんなユーザーによく利用されているのか
- →どのような特典を用意すればリピート訪問が多いのか

合計

有効カード 3

発行済みカード 3

付与ポイントの合計 0

来店ボイント 0

カード取得ポーナス 0

有効期限切れ 0

発行済み特典チケット 0

使用済み特典チケット

使用率 0%

リマインド機能

・有効期限が近くなったら通知が届く設定

〈メリット〉

リマインド機能で、忘れることを防止!

※必ず設定しておくことがオススメ

有効期限の通知

- 有効期限の前日
- 有効期限から3日前
- 有効期限から1週間前
- 有効期限から2週間前
- 有効期限から3週間前
- 有効期限から1カ月前
- 通知しない

★ショップカード・特典の有効期限前に自動で通知を配信できます

※ ショップカード公開後は設定を変更できません

ショップカードをうまく活用することでリピート率UPにつながる

【ショップカード作成時のポイント】

・必ず「お客様目線」になって作成する

ポイントを貯めたら何をもらえたら嬉しいか?

・クーポンと組み合わせる

クーポンによる短期的なメリットと ショップカードによる長期的なメリットの両方を使っていこう \お客様目線が大切だよ /



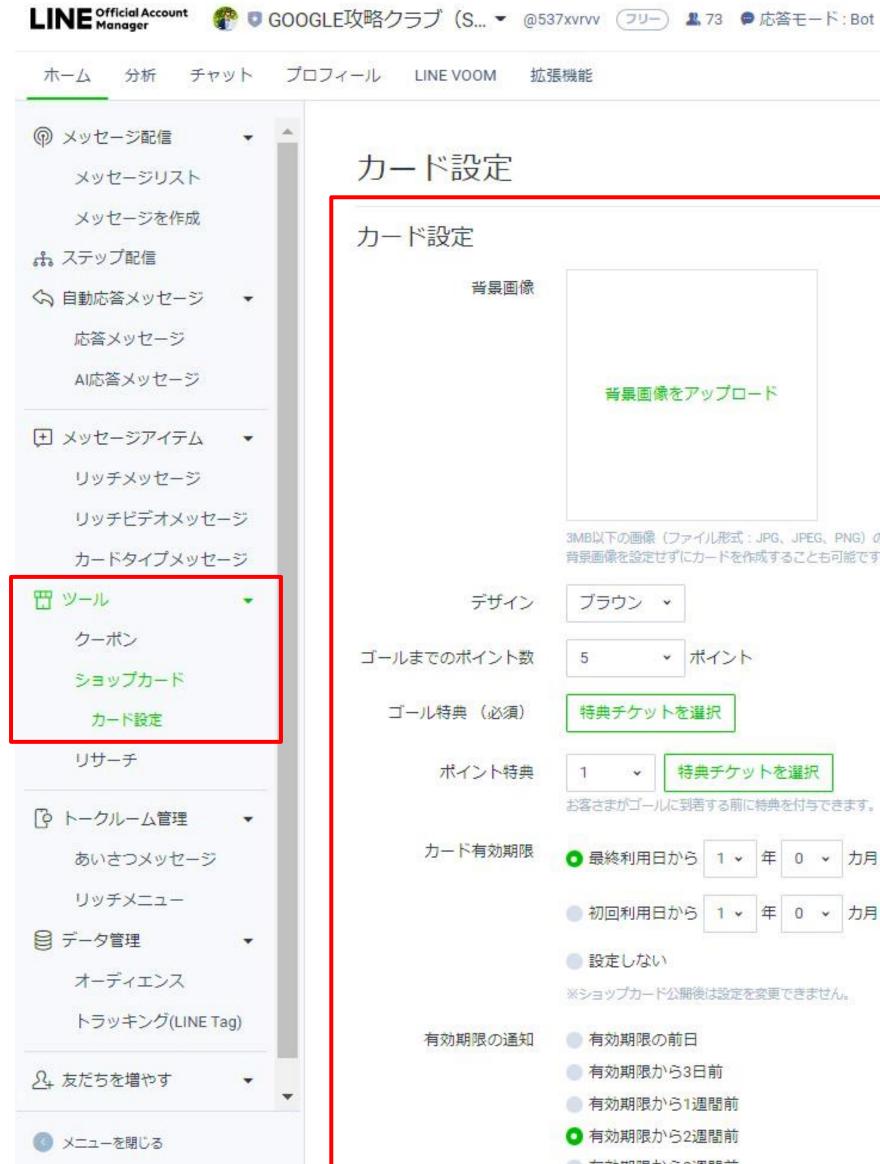
ショップカードの作成手順

- 1 LINE Official Account Managerを開く
- ②「ホーム」 → 「ツール」 → 「ショップカード」を選択
- ③ショップカード作成をクリック
- 4カード設定情報を登録する
- ⑤「保存してカードを公開」をクリックして完了

\作成手順は5ステップ/



ショップカード



カード設定

| 背景画像 | |
|------------|--|
| | 背景画像をアップロード |
| デザイン | 3MB以下の画像(ファイル形式: JPG、JPEG、PNG)のみアップロードできます。 背景画像を設定せずにカードを作成することも可能です。 ブラウン・ |
| | |
| ールまでのポイント数 | 5 ・ ポイント |
| ゴール特典 (必須) | 特典チケットを選択 |
| ポイント特典 | 1 特典チケットを選択 お客さまがゴールに到着する前に特典を付与できます。 |
| 力一ド有効期限 | ○ 最終利用日から 1 ~ 年 0 ~ 力月 |
| | ● 初回利用日から 1 ∨ 年 0 ∨ カ月 |
| | ■ 設定しない |
| | ※ショップカード公開後は設定を変更できません。 |
| 有効期限の通知 | ● 有効期限の前日 |
| | ● 有効期限から3日前 |
| | ● 有効期限から1週間前 |
| | |



🚅 🚳 やっしゃん 🕝 ヘルブ

☎ 設定

ショップカードの「カード設定情報」について

- ・背景画像 推奨画像サイズ:1920px×960px
- ・デザイン(10種類)
- ・ゴールまでのポイント数(1~50)
- ・ゴール特典を選択 ※作成方法は別ページ
- ・ポイント特典 (1~9)
- ・カード有効期限
- ・有効期限の通知
- ・カード取得ボーナス (0~50)
- ・ポイント取得制限
- ・利用ガイド (テキスト500文字まで)



ポイント到達時の特典



10 お好きなエレメンタリウムプテ...

- 他の特典チケット、割引、その他優待制度との 併用はできません。
- 一部特典チケットを利用できない商品・サービ スがあります。
- 「使用済み」の特典チケットはご利用になれません(お客さまの操作で誤って「使用済み」にしてしまった場合も対応しかねます)。

ランクアップカードを作成する

- ・デザイン(10種類)
- ・ゴールまでのポイント数(1~50)
- ・ゴール特典を選択※作成方法は別ページ
- ・ポイント特典 (1~9)

★デザインを変更すると ショップカードと連携される



ポイント到達時の特典



10 お好きなエレメンタリウムプティ...

- 他の特典チケット、割引、その他優待制度との併 用はできません。
- 一部特典チケットを利用できない商品・サービス があります。
- 「使用済み」の特典チケットはご利用になれません(お客さまの操作で誤って「使用済み」にしてしまった場合も対応しかねます)。

特典チケットを作成する

- ・デザイン(3種類)
- ・特典チケット名
- ・利用ガイド
- ・特典チケット有効期限
- ・特典イメージ(画像)
- ★ゴール特典はプレゼント、無料券など推奨



ショップカードの配布方法

※カード作成後、カード設定から「カード配布」の設定が可能になります

カード配布

QRコード

QRコードを印刷

ポイント付与用のQRコードを印刷して、お客さまにスキャンしてもらうことで、ショップカードを配布できます。

リッチメニュー

リッチメニューを作成

チャットルーム内のリッチメニューに表示させることで、より多くのお客さまにショップカードを配布できます。

カード取得用URL

https://lin.ee/TvsLAhP

コピー

このURLをLINE VOOMやブログでシェアすると、来店したことがないお客さまにもショップカードを配布できます。

おすすめは、URL発行してリッチメニュー等に貼り付けて視覚的にPR

ポイント付与するQRコード作成方法

- ・ QRコード名 (30文字まで)
- ・ 付与ポイント (1~50) QRを読み取ることで受け取るポイント数
- ・読み取り期限
- ・ 位置情報による制限 店舗から300m以上離れた場所での読み取りを制限が可能
- ・ポイント取得制限 ※カード設定で変更

\ポイント付与は大切だよ!/



活用事例:温泉施設

蔵前温泉さらさのゆ

https://www.linebiz.com/jp/case-study/sarasanoyu/

導入後の効果や実績

- ・ユーザー自身がQRコードを読み取るため、運用負担も軽減
- ・今までLINEを使っていなかった幅広いユーザーも獲得
- ・店頭ポスターを見て、LINE登録者も倍増
- ・「貯める楽しみ」でリピーターを獲得



蔵前温泉 さらさのゆ



ポイントカードの制作にかかるコストも運用の人件費も大幅カット

活用事例: ランクアップカード





初回来店

→ 2回目の来店率

3回目の来店率

100人

60%60人

80% 48人

いかに2回目の来店に誘導するかが重要になってくる

#08

LINE公式アカウントをリニューアルしました(^^♪



LINE友達登録でゲット!



(LIVEセミナー)

豪華7大特典