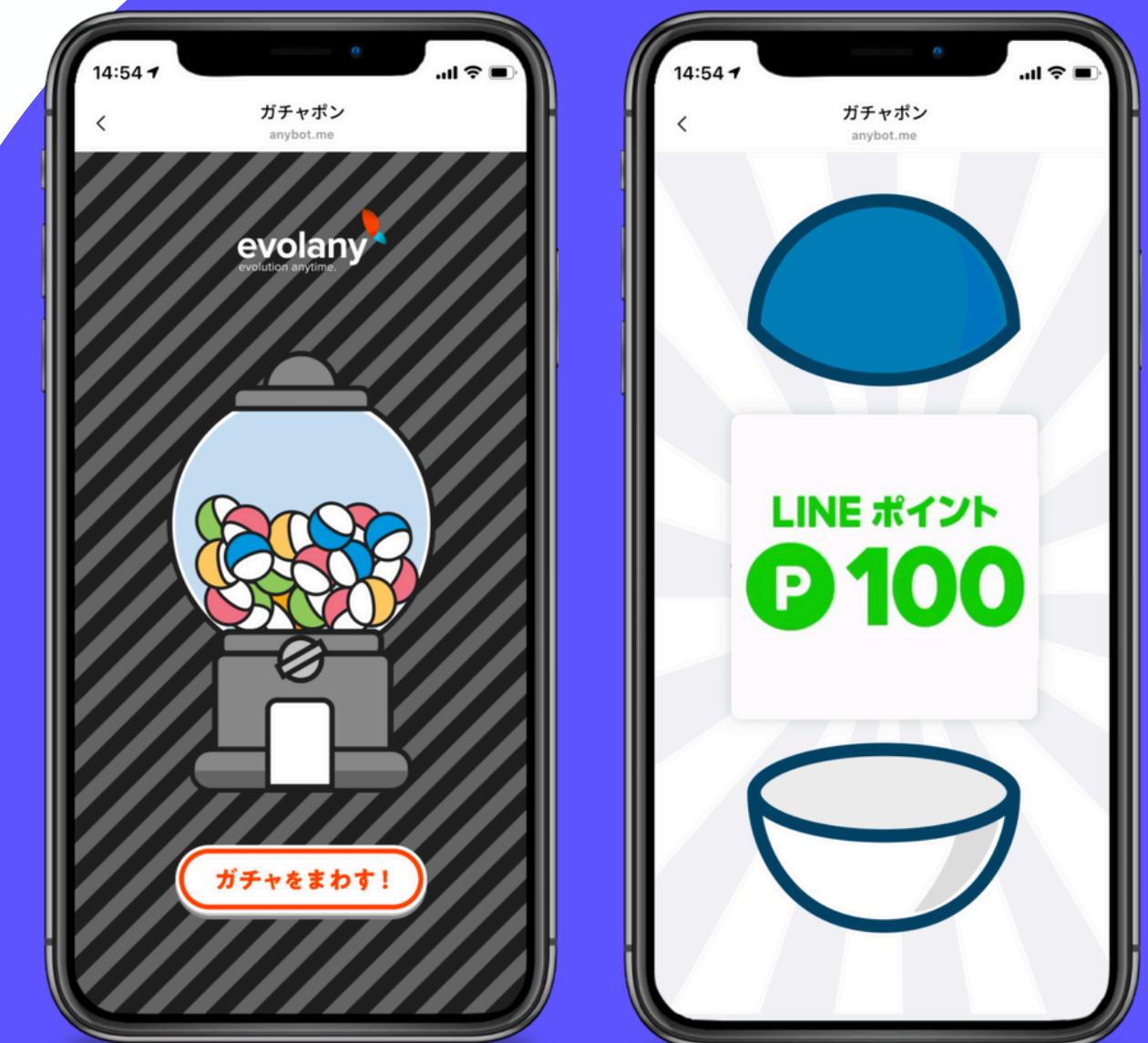


anybot's Use Case

anybotの顧客事例のご紹介



2024年12月時点の最新事例を掲載しております

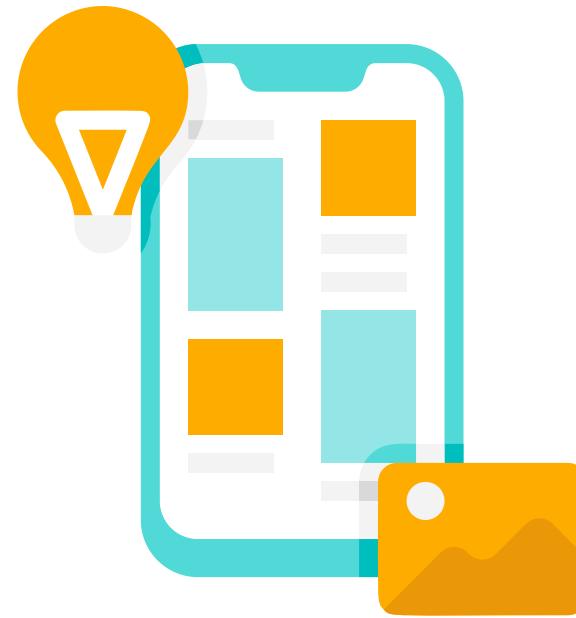


本資料の位置づけ



本資料ではanybotの特徴的な機能であるゲームキャンペーンと、ミニアプリの事例について記載しています。

こちらに掲載できていない事例自体もありますので、ぜひ導入予定、クライアントへの提案を予定している場合はお問い合わせください！



ゲームキャンペーン事例

ゲームキャンペーンとは

LINE内でのゲームをフックに、顧客情報の獲得や
クーポン配布などを行う話題のマーケティング手法です。



活用メリット一覧

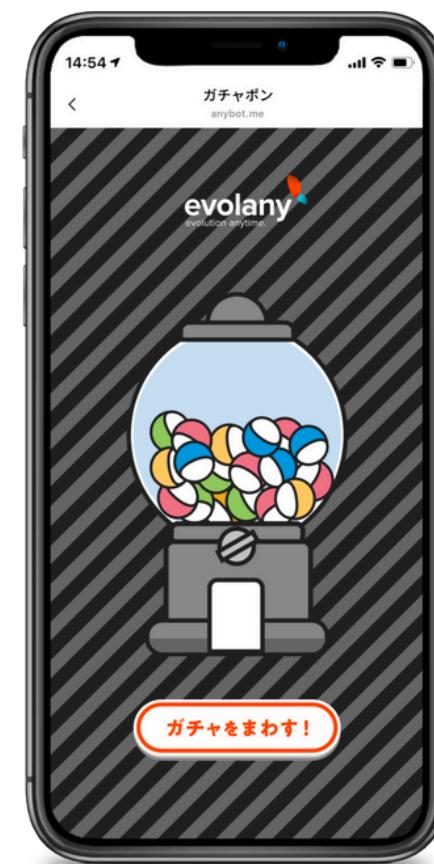


友だち登録数やCVR改善、既存顧客への再購入促進に加えて セグメント配信に必要なデータ収集も可能

LINE登録のインセンティブを与え、
友だち数やCVRを大幅に改善

既存顧客に対してポイントを与え、
再購入を促進

ゲームCPで獲得したデータをもと
にセグメント配信が可能



友だち追加数
50倍



既存会員CVR
18倍



回答数
7倍

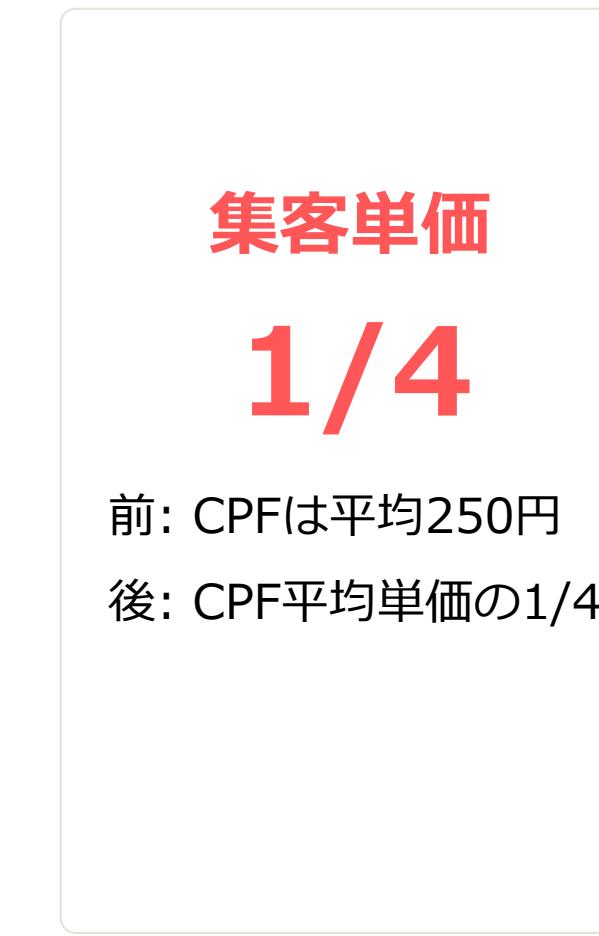
※ anybotを用いたキャンペーンの実績値です

集客での効果：スポーツ球団の例



ゲームCPで入力した情報をもとに継続利用を促すことで、既存顧客のアクティベートが可能

効果



リピート促進での効果：お花のECショップ※



既存顧客向けには、カスタマイズしたプッシュ通知を実施。
既存友だちのリピートを促進！

効果

記念日の自動リマインドでリピートを促進

来店者の
記念日登録率

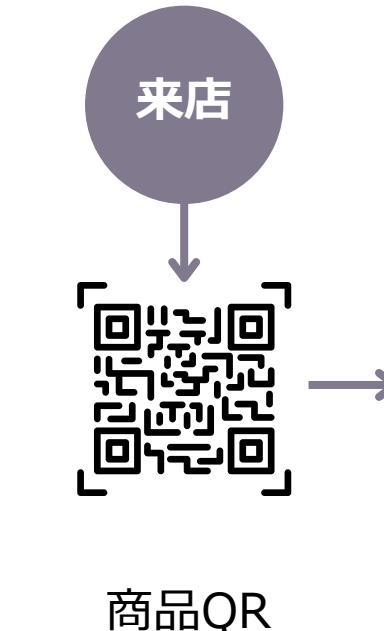
26 %

のユーザがLINEにな
った後記念日を登
録。

STEP配信
経由のCVR

15 %

ユーザの課題が解決で
き運営の自動化も同時
に実現。

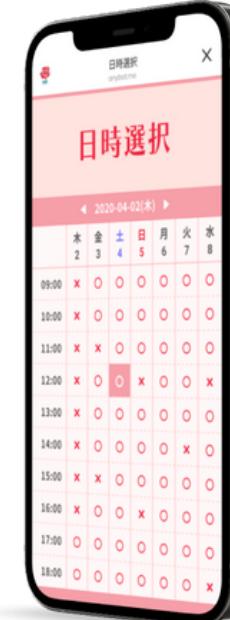


顧客の記念日を
複数登録可能・
anybot上で蓄積

顧客の記念日
ごとに自動で配信

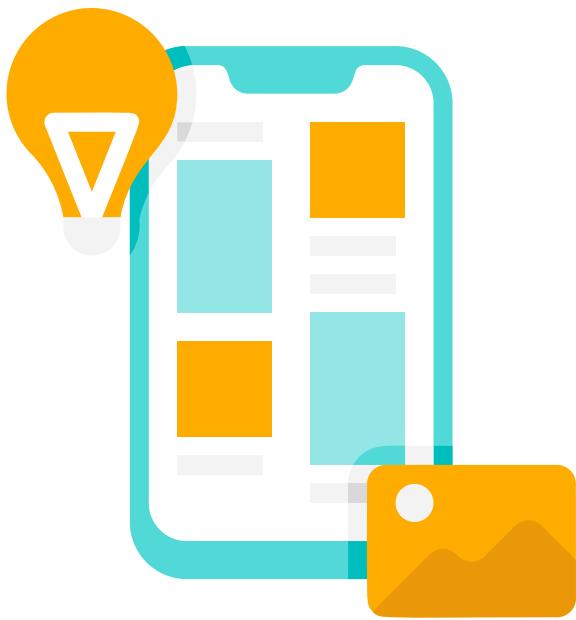


記念日自動配信



予約/購入へ

※当事例はゲームキャンペーンではございませんが、顧客情報の活用の好事例として掲載しております。



ミニアプリ事例

ミニアプリとは？



オンラインオーダーや、予約や順番待ちなどLINE上でカスタマイズ、利用できるアプリケーションのこと

ガチャ



マーケティング施策に合わせてゲームを実装できます



オンライン予約



LINE上で店舗やイベントの予約ができます

Reserve

ミニアプリを扱うメリットとは

ネイティブアプリと比べ、コストなどの面で利点があります

コスト削減

開発や運営のコストを
削減することができる



継続利用率：高

アプリDLが不要なく、
開始・継続のハードルが低い



※ネイティブアプリ：スマートフォンやタブレットのホーム画面から使用するアプリ

ミニアプリの事例 | 問い合わせ対応



LINEミニアプリ上で顧客からの資料請求希望に対応 商談予約導線をスムーズにすることで獲得効率がUP

効果



LINEミニアプリ適応例



ミニアプリの事例 | アンケート



2つの商品の人気投票を行い、勝者側商品を対象にセールを実施。該当製品の売上を上げることに成功。

効果

LINEミニアプリ適応例

キャンペーン対象商品の売上

30 %
増加

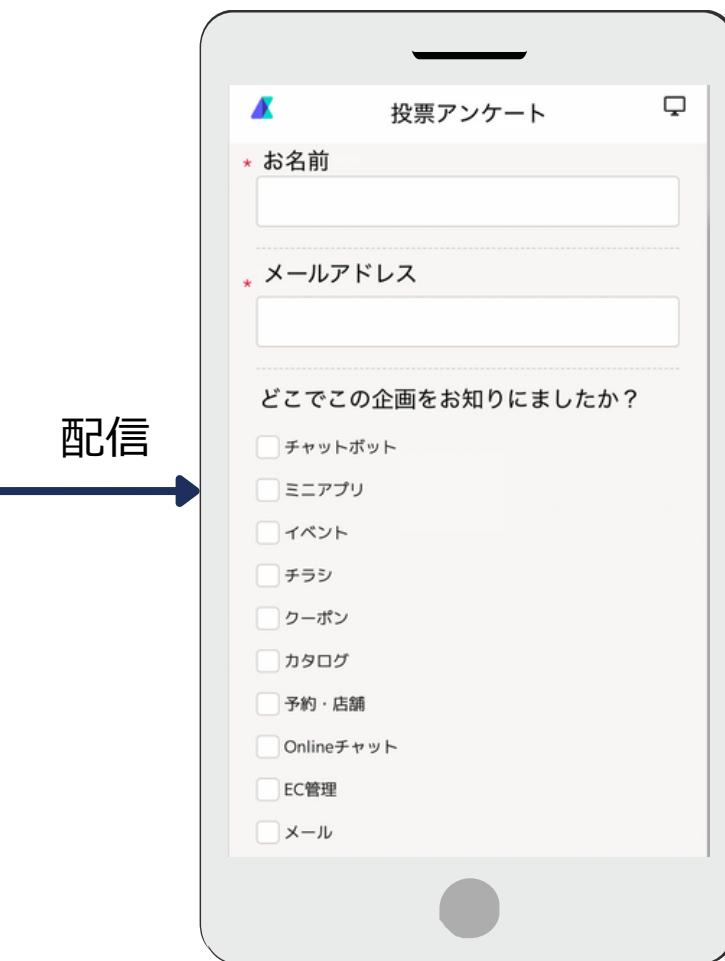
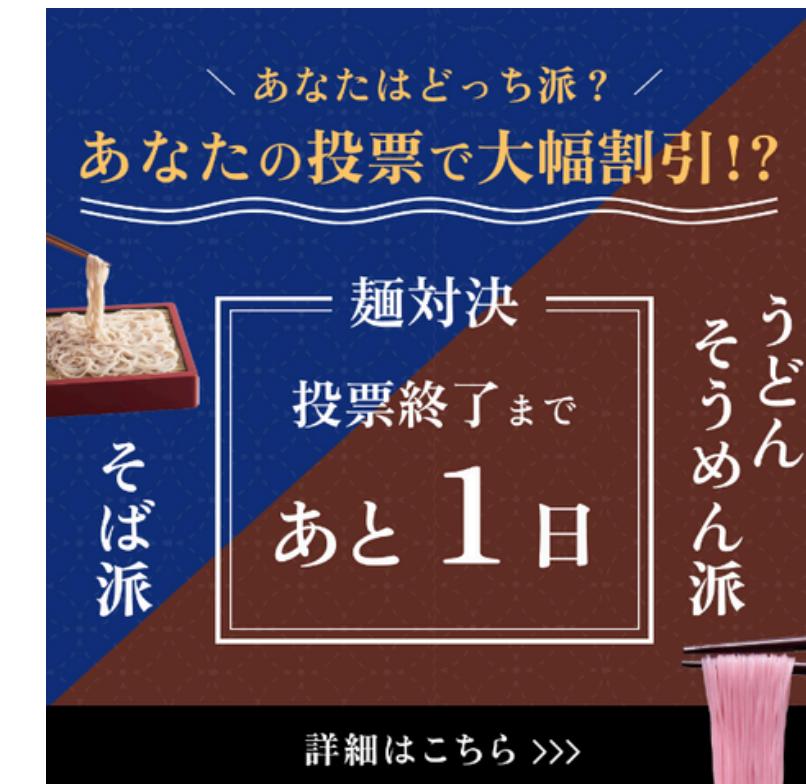
目的 : LINE友だち追加、アンケートでの顧客情報取得

概要 : LINEで投票し、投票の多い方をセール

期間 : 7/30-8/3(5日間)

今回、選ばれたのはそば対うどん/そうめん。

投票で勝利した「そば」の売り上げは、前週と比べ、30%UPした。



ミニアプリの事例 | 予約対応

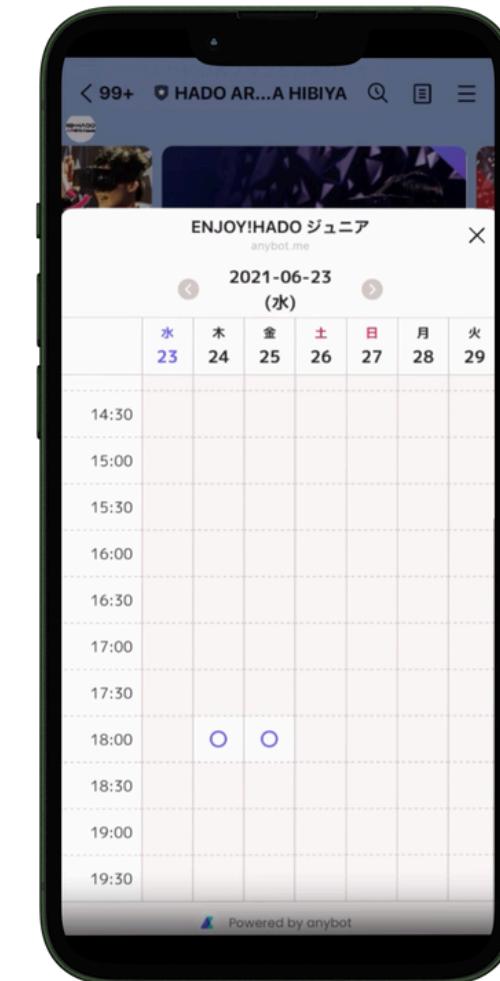


ミニアプリを扱った予約導線の改善を行い予約数が
1.5倍改善、また電話での対応工数の削減に成功。

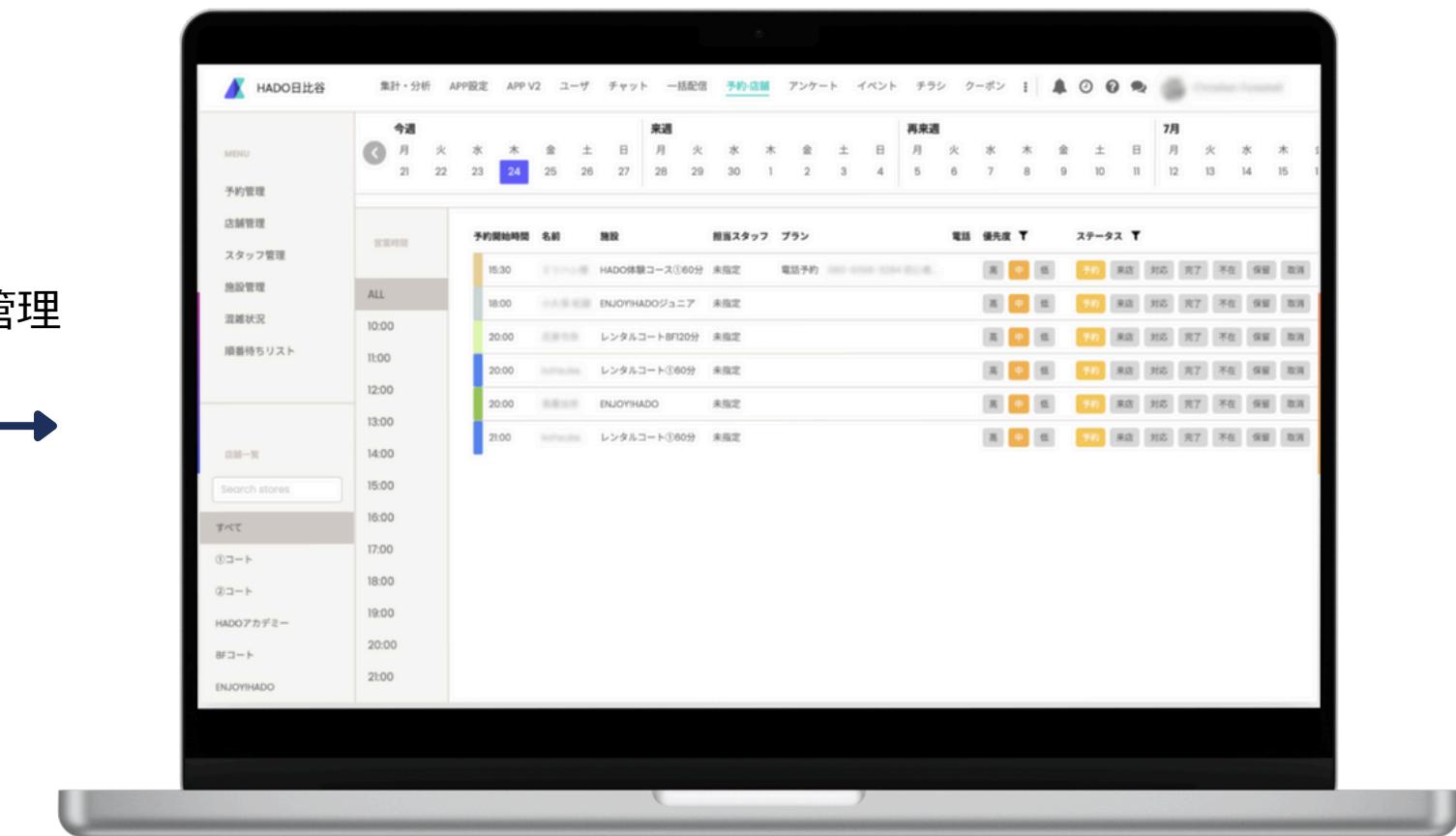
効果

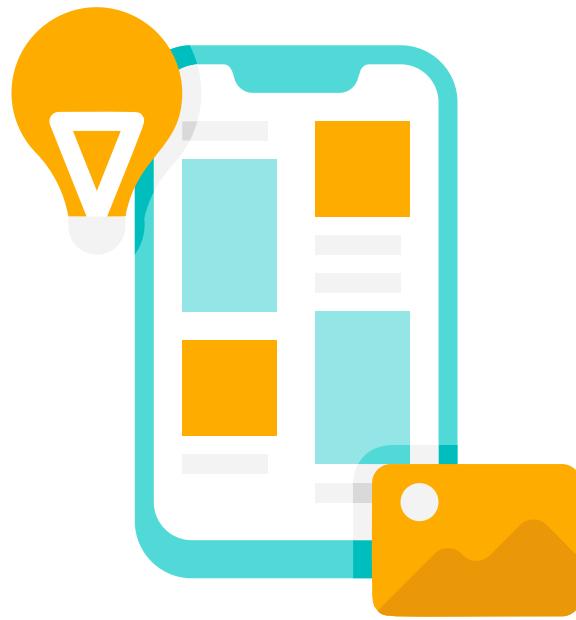


LINEミニアプリ適応例



予約管理





ミニアプリをクライアントに
ご提案する前に

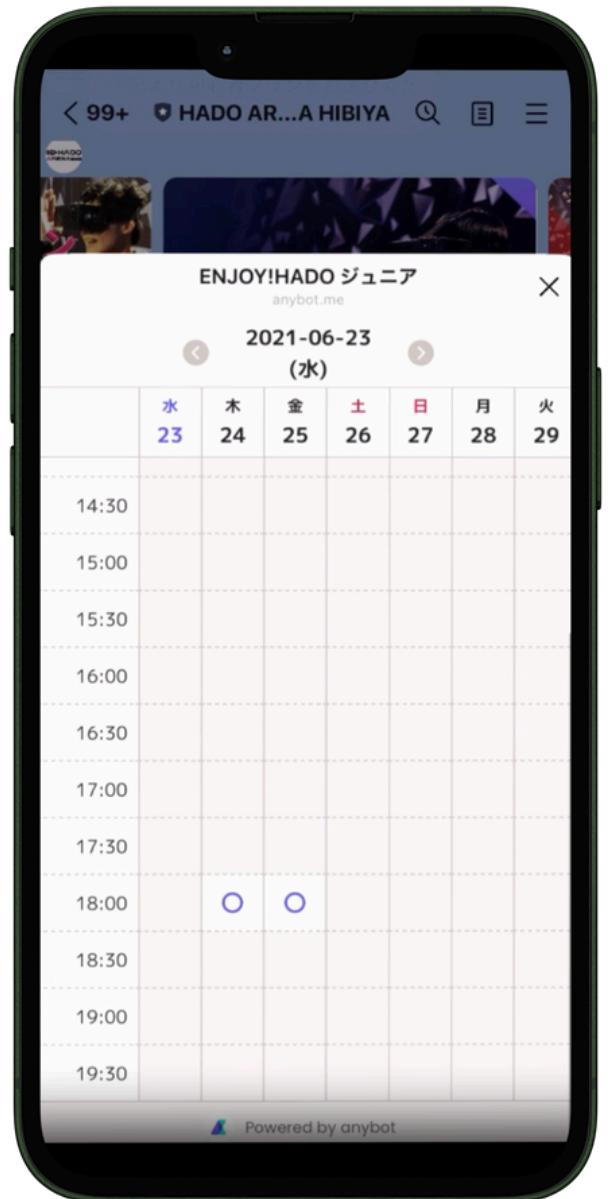
anybotの実績



**大手キャンペーンでの、100本以上の企画、開発、運用実績
を活かしたミニアプリの知見が豊富です。**

対応ミニアプリ

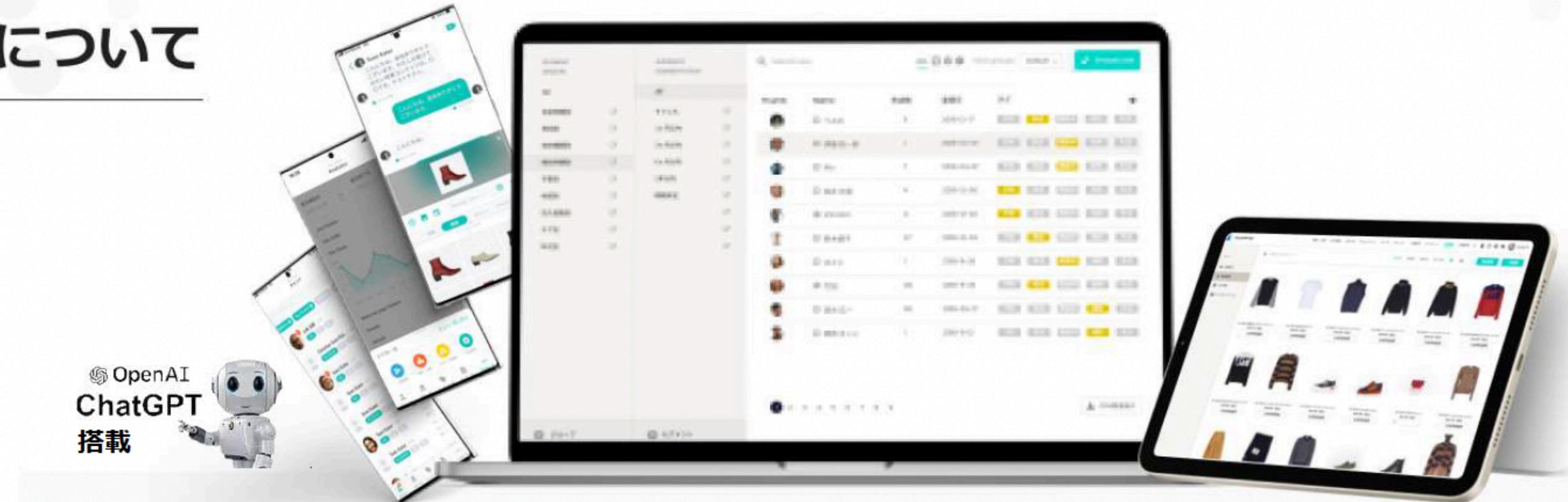
- 各種ミニゲーム
- 動画視聴
- LINEポイント
- 抽選
- Quiz
- ポイント
- 来店予約
- 順番待ち予約
- イベント予約
- 新作商品SWIPE
- スタンプラリー
- ポップアップEC
- サブスク
- 各種診断・占い
- AR連動
- コンシェルジュ
- クーポン
- アンケートなど



anybot について

- 電話
- Email
- FB
- Insta
- LINE
- WEB
- QR
- FAX
- SMS

OMNI CHANNEL



① 集客

② 接客

③ 管理・追客

④ 販促

ゲーム集客パッケージ

チャットボット構築

CRM・集計分析

予約・EC・カゴ落ち・決済

WEB集客パッケージ

ミニアプリ構築

マルチ配信でコスト削減

会員証・クーポン・POS

キャンペーン運営管理

柔軟な外部連携

柔軟な個別・STEP配信

スタンプラリー・ポイント

NoCode・LowCode

集客から追客・接客・販促までのDX化施策のすべてをNoCodeで実現

DX導入・運用を全力で伴走します！

anybot[®]
by Evolany



Google
Calendar



Google
Docs



Salesforce



HubSpot



Shopify



クレカ&
サブスク



PayPal



PayPay



LINEPay

会社概要



社名 工ボラニ株式会社
英表記 Evolany, co., ltd.
創業 2018.03
資本金 3,800万円
株主 LINE / NetStars / D4V
住所 横浜市西区南幸二丁目20番5号2F
人員 70名 (海外拠点を含む)
構成 20カ国籍/平均28歳



サービス



ノーコードの集客・接客・CRM・販促基盤

- ChatGPT・機械学習搭載
- 唯一にLINEが投資するChatbot制作基盤
- 日本初のミニアプリのノーコード制作基盤
- 日本初の自社用GPT
- 12,000社以上が利用

人道主義寄付・避難民用サービス提供
現地スタッフリモート採用



経営に苦しむ地方中小企業への
無償提供・無償企画開発運用伴走

下記の連絡先まで、お気軽にご連絡ください。

エボラニ株式会社/ Evolany Co., Ltd.

神奈川県横浜市西区南幸二丁目20番5号KDX横浜リバーサイド2F



050-5363-3284



sales@evolany.com

サービスサイト



会社サイト

