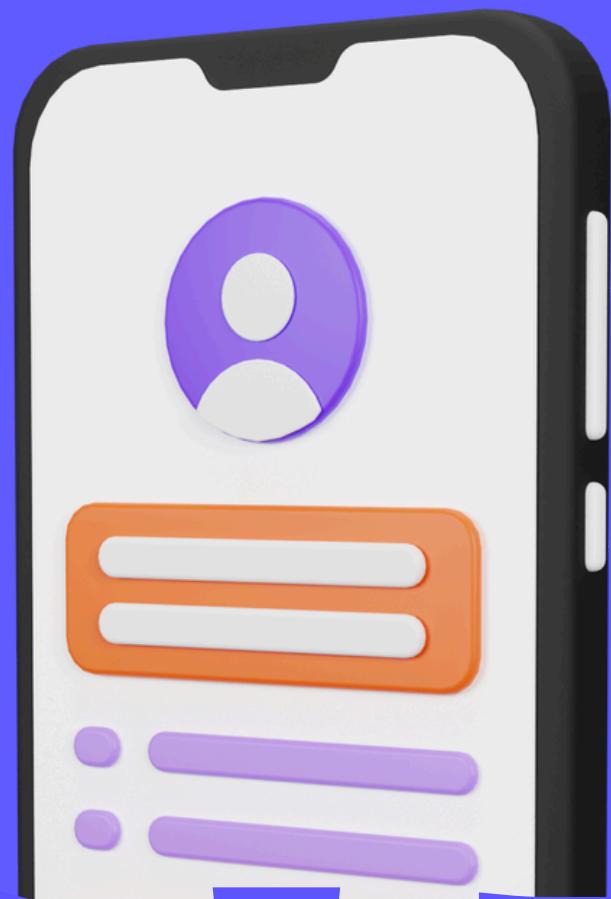


ツール選びで失敗したくない方のために LINEマーケティングツール比較してみた。



従来型

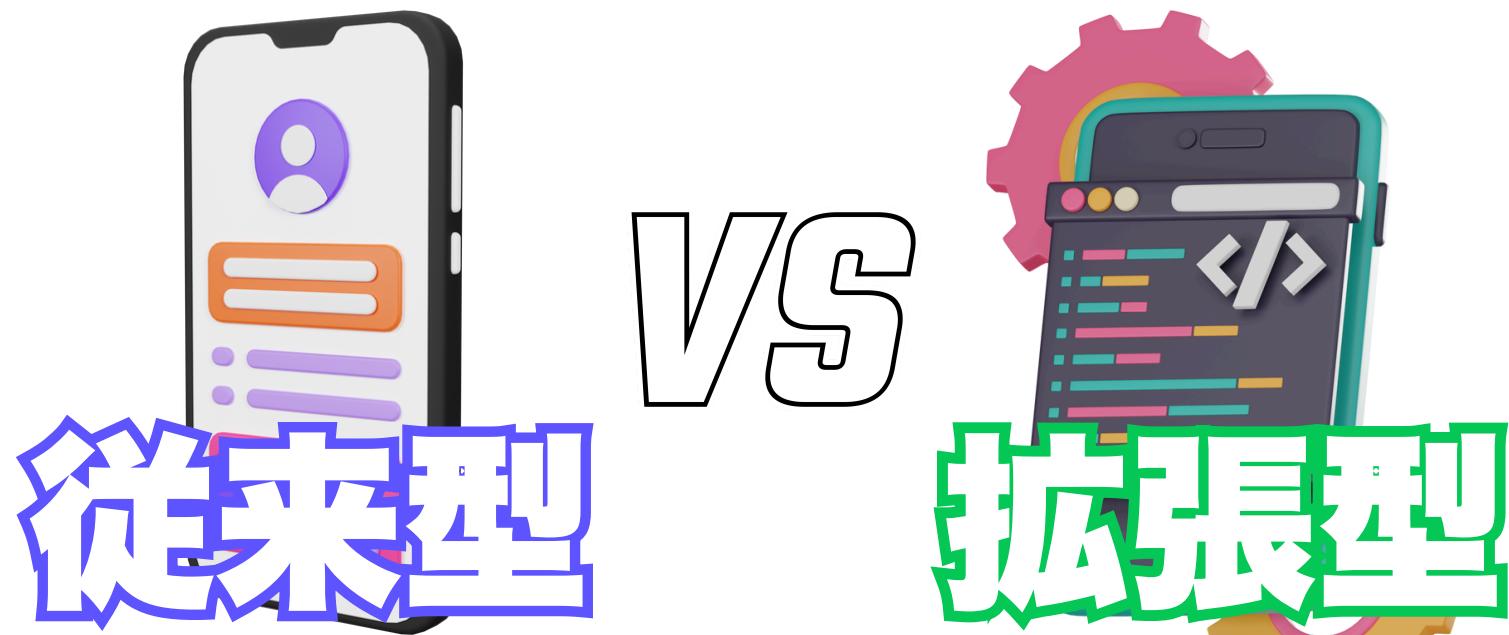
VS



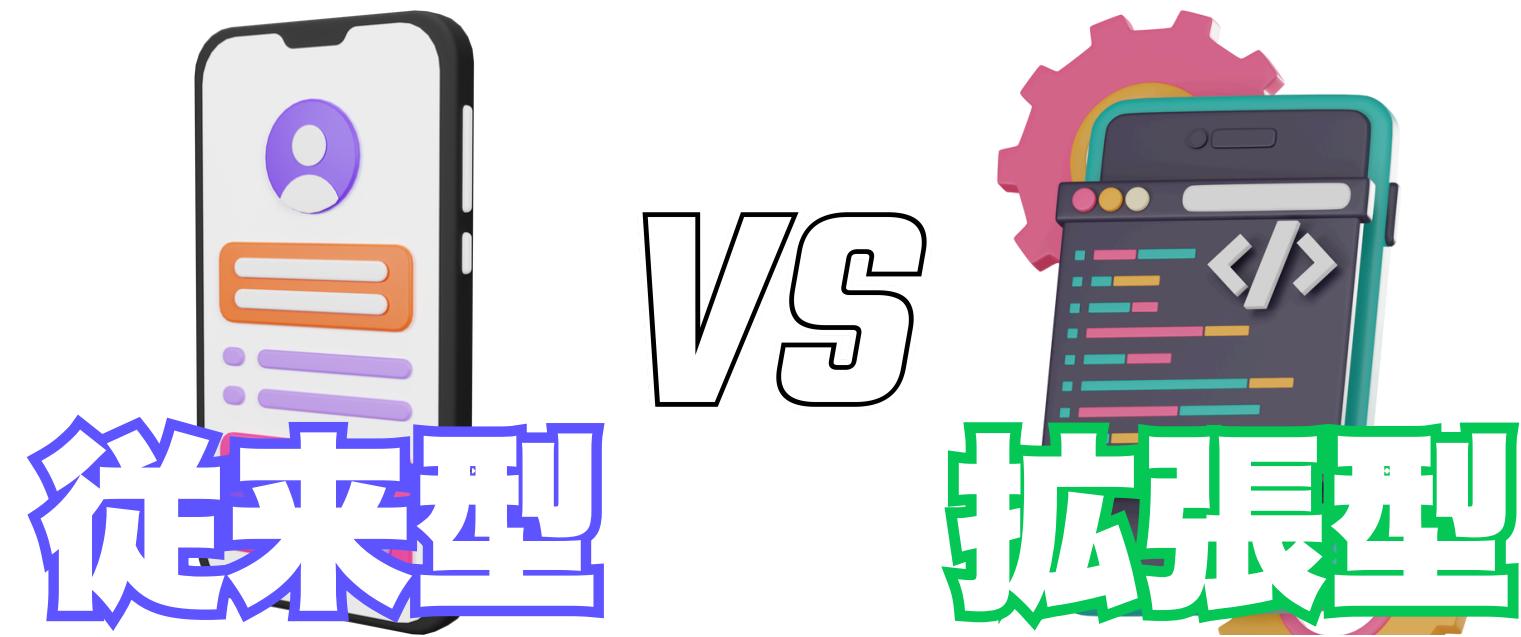
拡張型

自社に最適なLINEマーケティングツールを見つける

本書のもくじ



- 01 理解しておきたい
LINEマーケティングツール
- 02 拡張型ツールの
活用方法と活用事例のご紹介
- 03 おまけ
LINEマーケティングツールとは



理解しておきたい

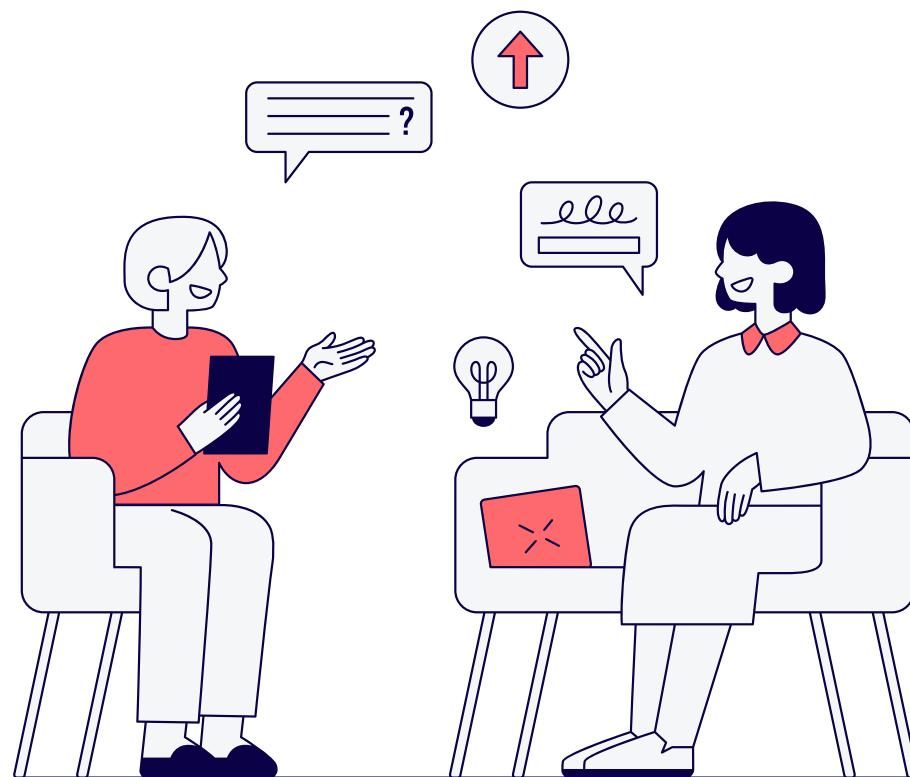
LINEマーケティングツール分類

LINEマーケティングツールの分類



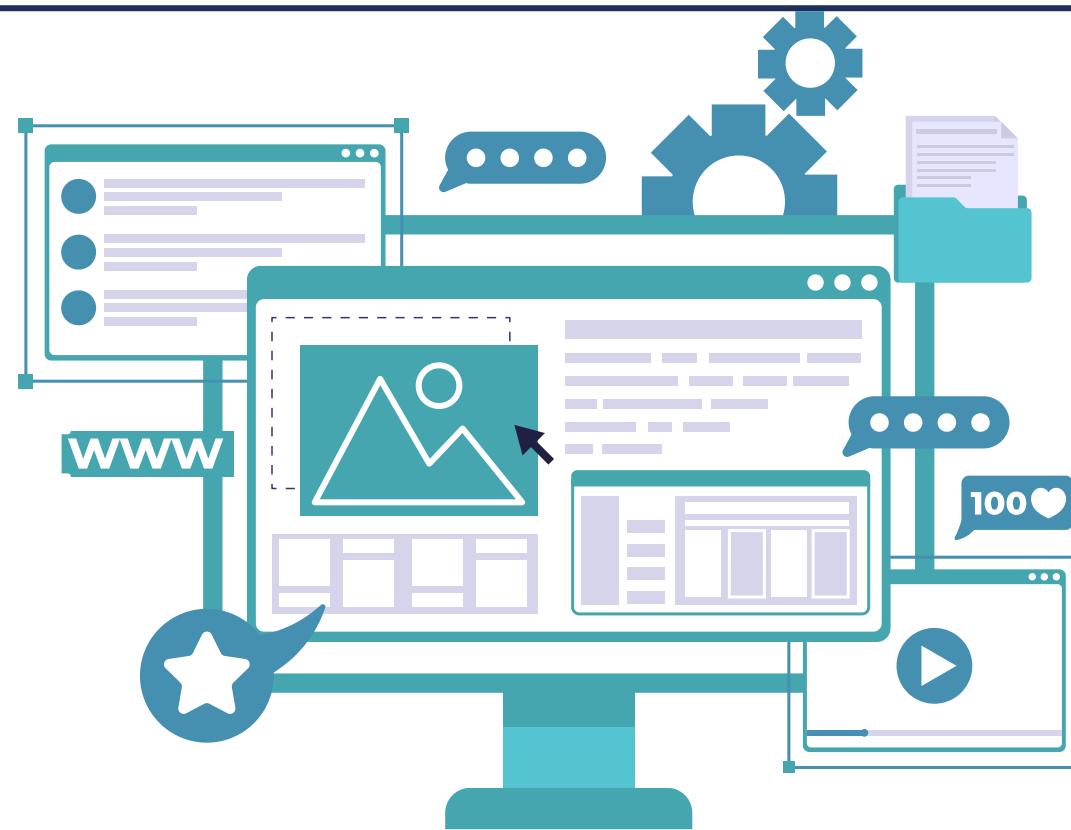
マーケティングツールには大きく分けて、従来型とカスタマイズ可能な拡張型の2つに分類できる

従来型ツール



特別なカスタマイズを必要とせず、
初心者でも運用が簡単

拡張型ツール



基本機能に加え独特なニーズや自社の業務に合わせカスタマイズ開発が可能

両ツールのメリット・デメリット分析



従来型は導入が容易である一方、拡張型は基本的な機能に加え
追加開発により自社の業務にあった機能や希望の施策を実現できる

従来型ツール

拡張型ツール

メリット	<ul style="list-style-type: none">導入が容易かつ安価	<ul style="list-style-type: none">他ツールと連携可能実施したい施策を実装可能特定の業務フローに合ったカスタマイズが可能
デメリット	<ul style="list-style-type: none">カスタマイズ性が少ないバリエーションが少ないツールに運用を合わせる必要がある	<ul style="list-style-type: none">導入コストが高い保存、運用の知識が必要

これから拡張型ツールについてご紹介していきたい

拡張型ツールの特徴

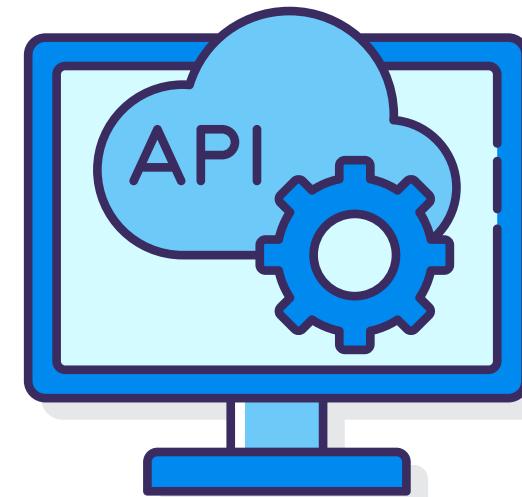


基本的なLINEマーケティングツールの機能に加え、各機能をカスタマイズし、独自の機能として追加・拡張できる。

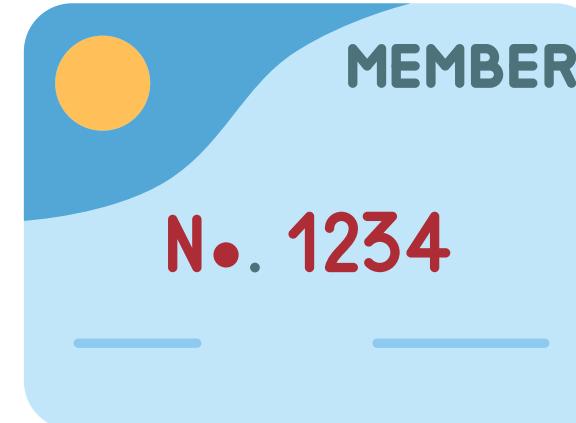
①データ収集、蓄積



- API連携により自社CRMと連携する



- メンバーズカードを発行し、LINE内で顧客管理

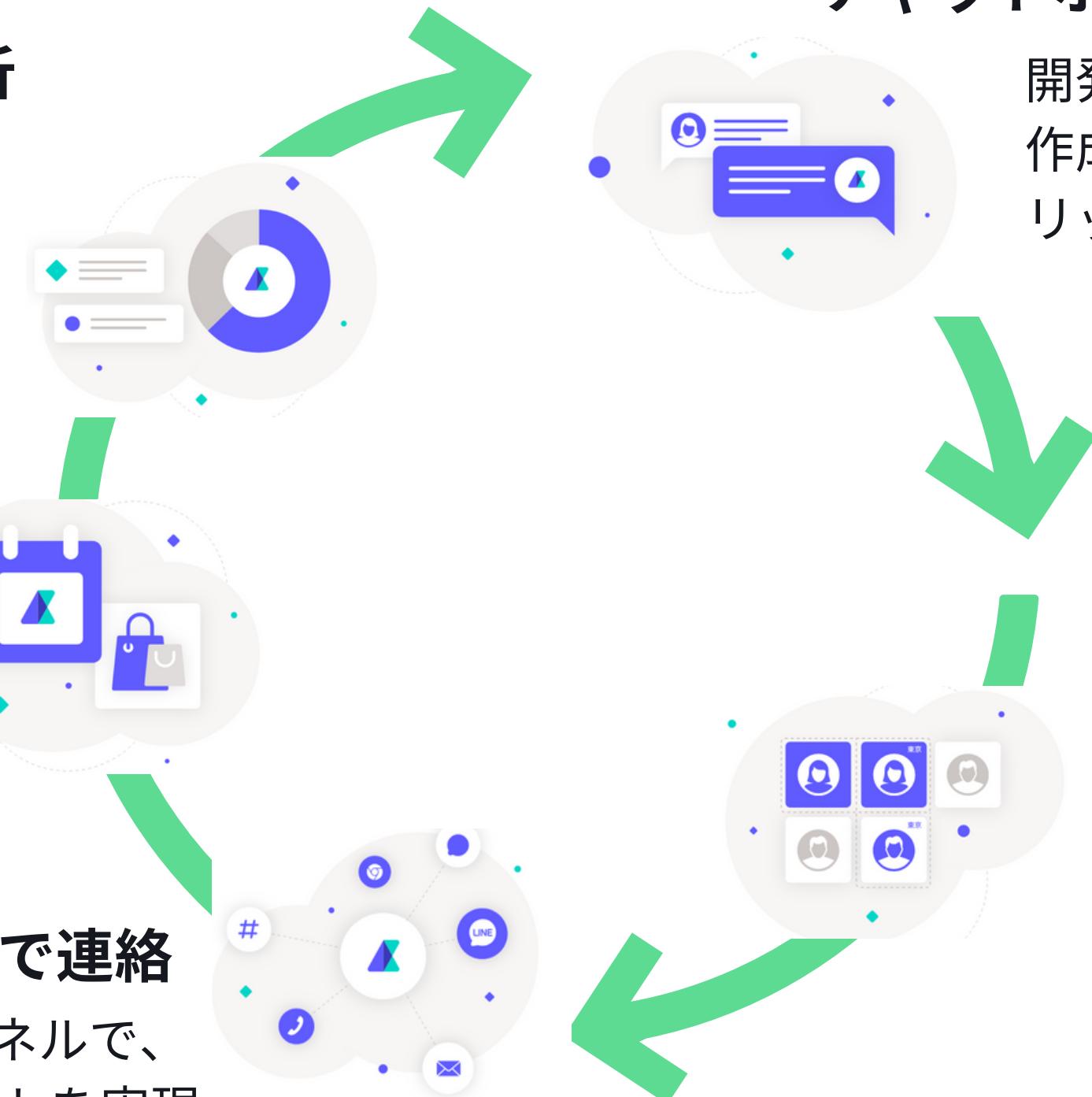


拡張型ツールのanybotができること



集計分析

多くの情報とKPIが自動集計・分析可視化され、今後の改善に貢献する



ミニアプリで販売・予約

ミニアプリで来店予約や決済、ECのレンタルカードまで充実、顧客のエンゲージメントを実現

あらゆる手段で連絡

電話/メール/LINE/FB統合したチャネルで、様々な手段でのマルチコンタクトを実現

チャットボットで自動接客

開発不要の最も使いやすい作成ツールを用いて、リッチなUIでの接客自動化を実現

顧客データ自動分類・保存

従来のCRMと比べ、データの保存とセグメンテーションが自動化、パーソナライズした接客を実現



**拡張型でできることを
事例ベースでご紹介**

①データ収集、蓄積における拡張開発事例

anybot事例 | 大手マンガアプリ様の事例

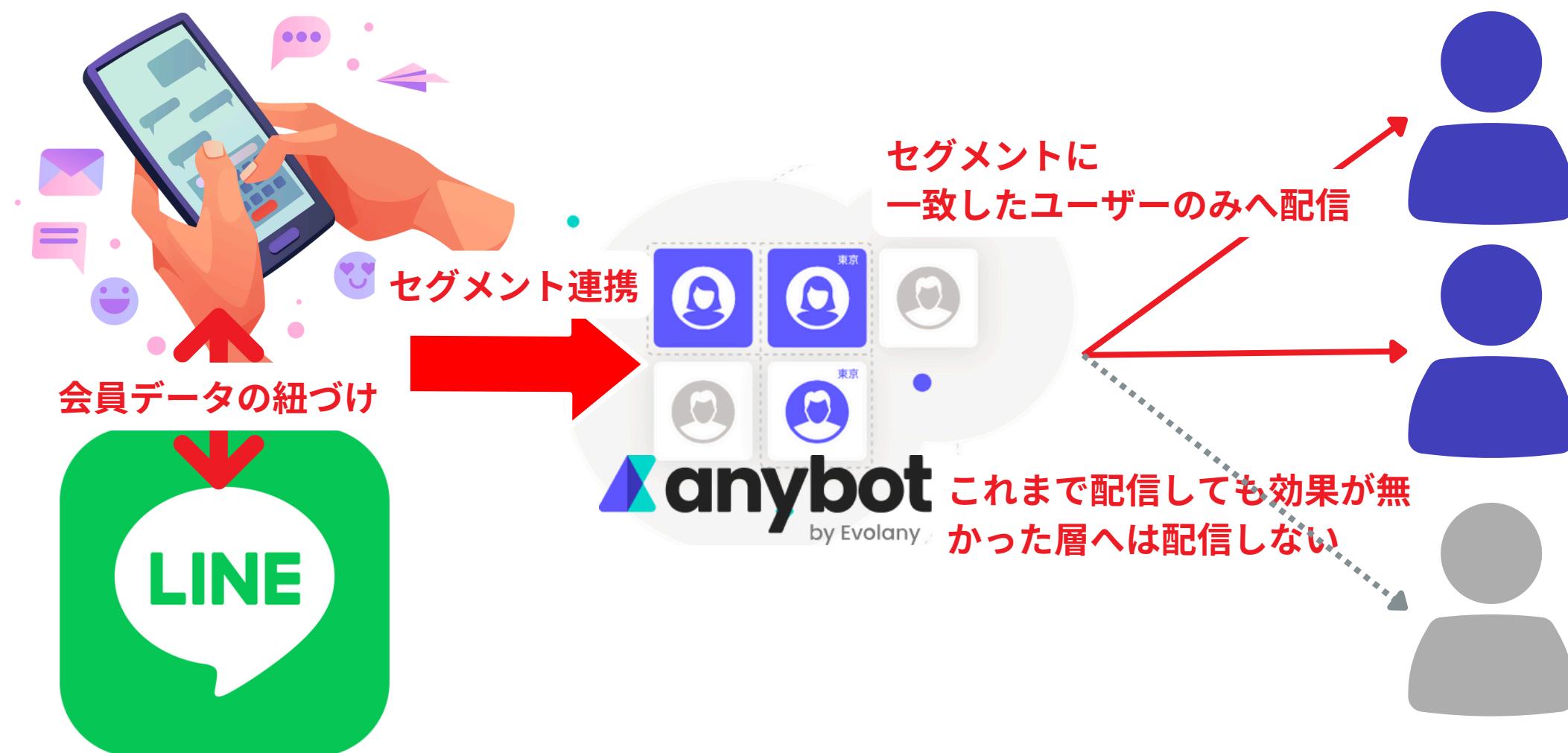


サイト会員のLINEIDの紐づけを実施し、セグメント配信に活用することで月間数百万円コスト減と、施策効果向上を達成

効果

- LINE登録者1300万人に対してサイト会員情報を紐づけることで、会員情報をもとにセグメント配信が可能に
- 結果としてメッセージ費用の削減と反応率向上に貢献

anybotの拡張開発イメージ



①データ収集、蓄積における拡張開発事例

anybot事例 | ファッションハイブランド



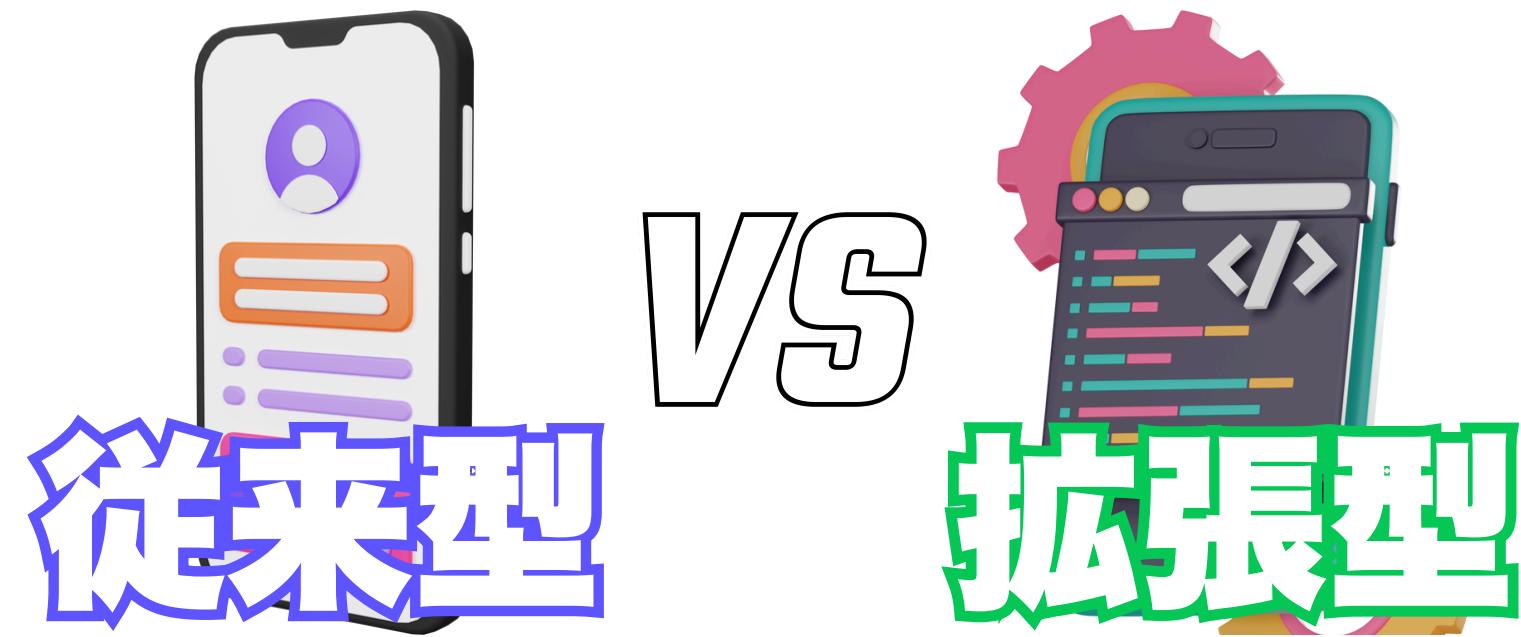
ポップアップイベント予約を受けられるようにし、
LINE友だち登録数の増加に貢献しながら、顧客満足度も向上

効果

- ポップアップイベントや、
プレゼントの応募などを
LINEミニアプリで実施でき
るよう拡張し現在友だち数
600万人超
- LINEの手軽さから満足度向
上させながら、LINE友だち
増加に貢献！

anybotの拡張開発イメージ





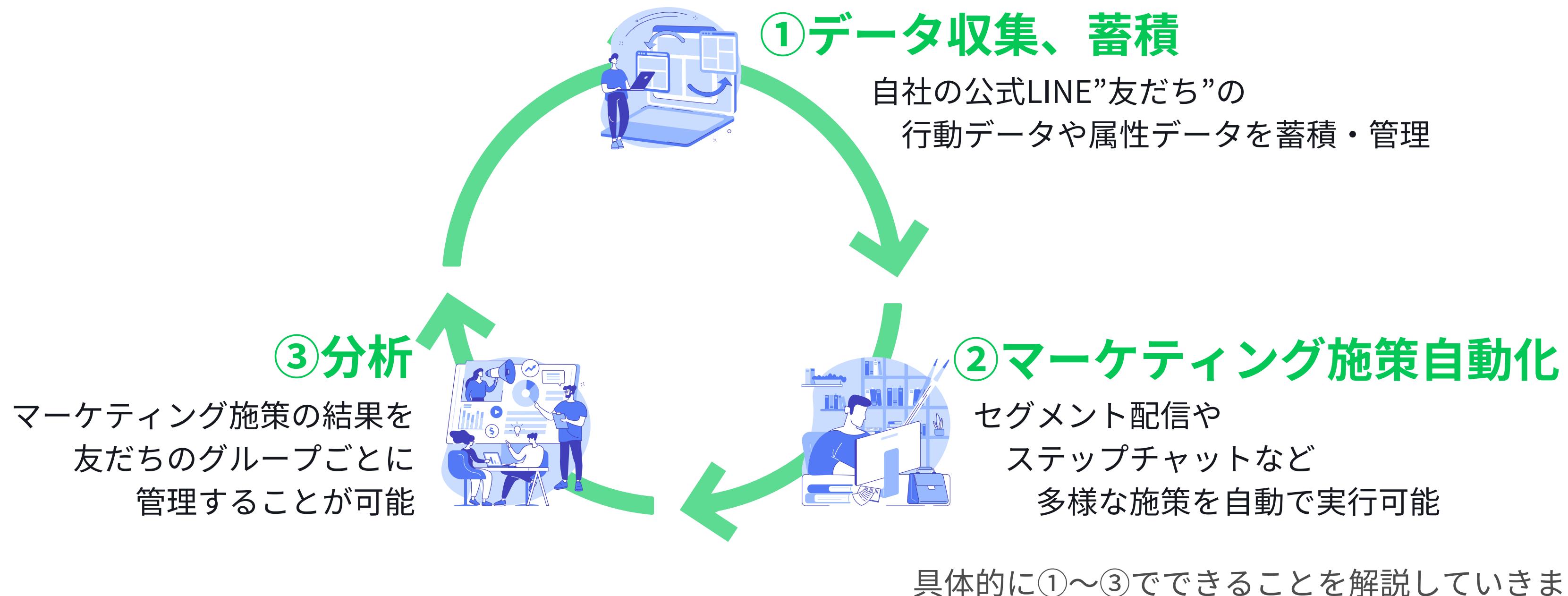
おまけ：5分で完ぺきに理解できる！

LINEマーケティングツールとは？

LINEマーケティングツールとは



友だちデータを収集、管理、活用できるLINE運用を高度化するサービス



①データ収集、蓄積

友だちデータの収集、管理



友だちのアンケート回答データや行動データを収集し
顧客ごとのセグメント化を行うことが可能。

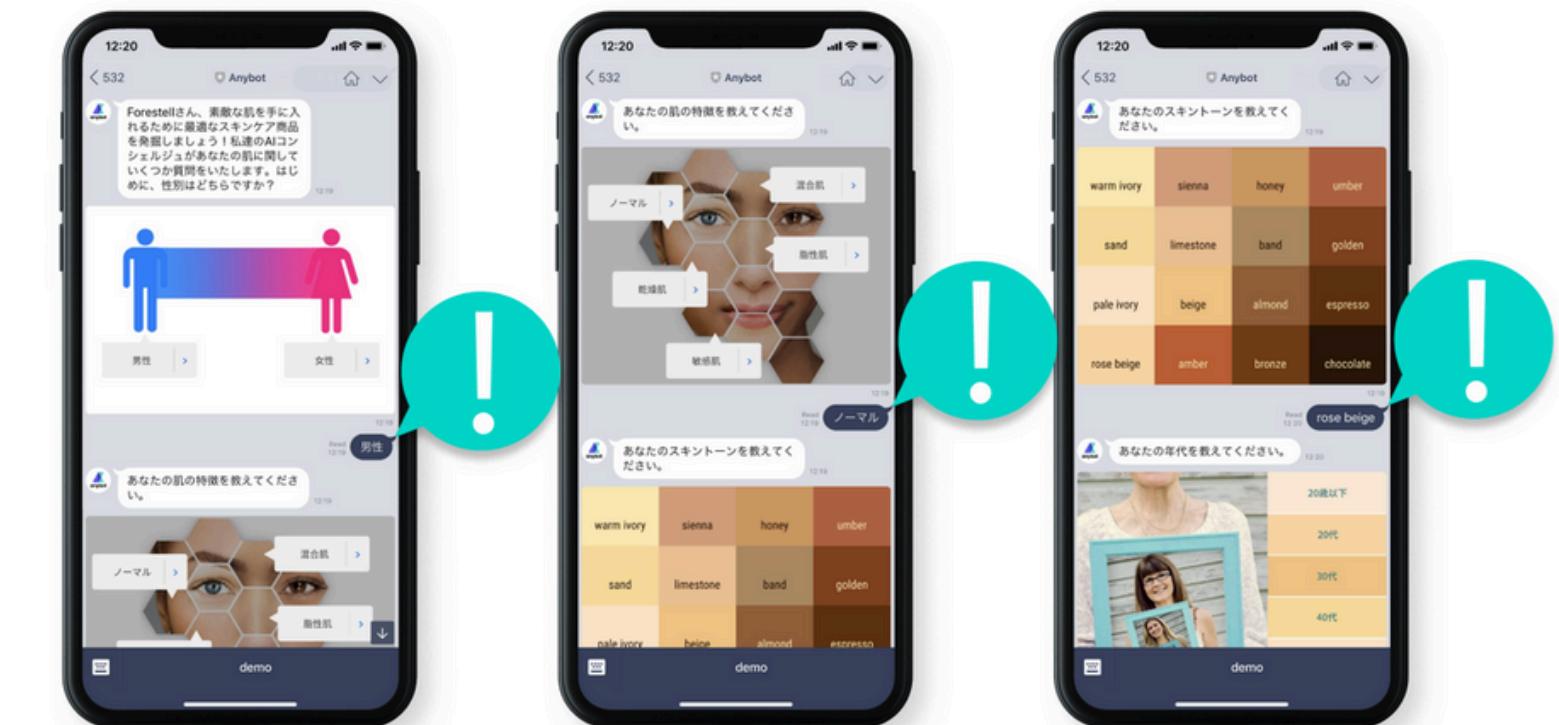
データ収集

アンケート回答データや
行動データを収集



セグメント化

収集したデータをもとに20代女性セグメントや、ロ
イヤル顧客セグメントを作成することが可能。



①データ収集、蓄積

機能の活用事例 | L'OCCITANE (参考URL)

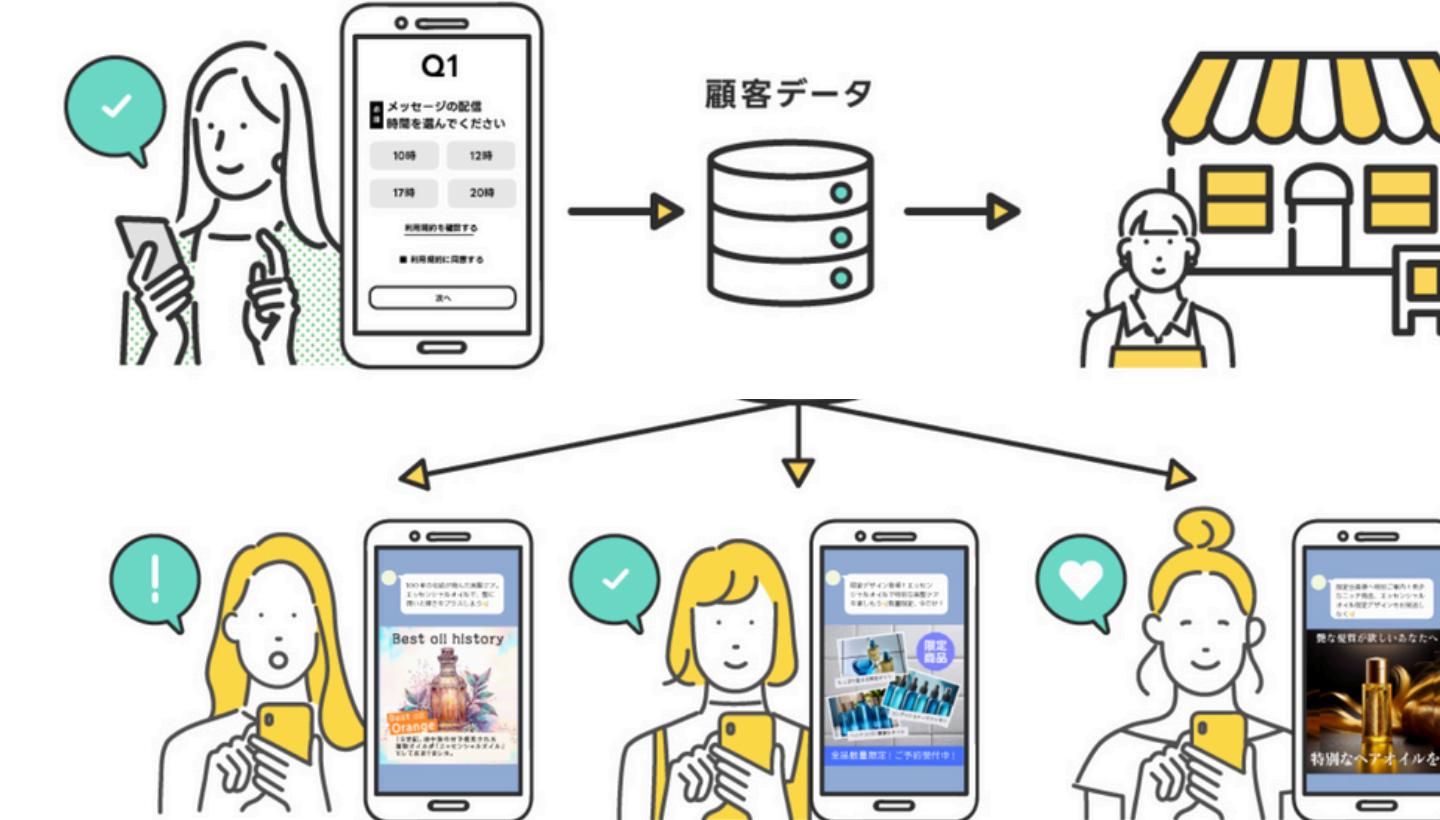


デジタル会員証でLINE連携約100万人！豊富な顧客情報をもとにセグメント配信を実行。EC売上がUPに貢献。

効果

LINEマーケティングツール適応例

- ・デジタル会員証の登録数は約2900万人へ
- ・ブランドに対する顧客の満足度が向上したため、セグメント配信経由のEC売上は5倍以上にも成長



②マーケティング施策自動化

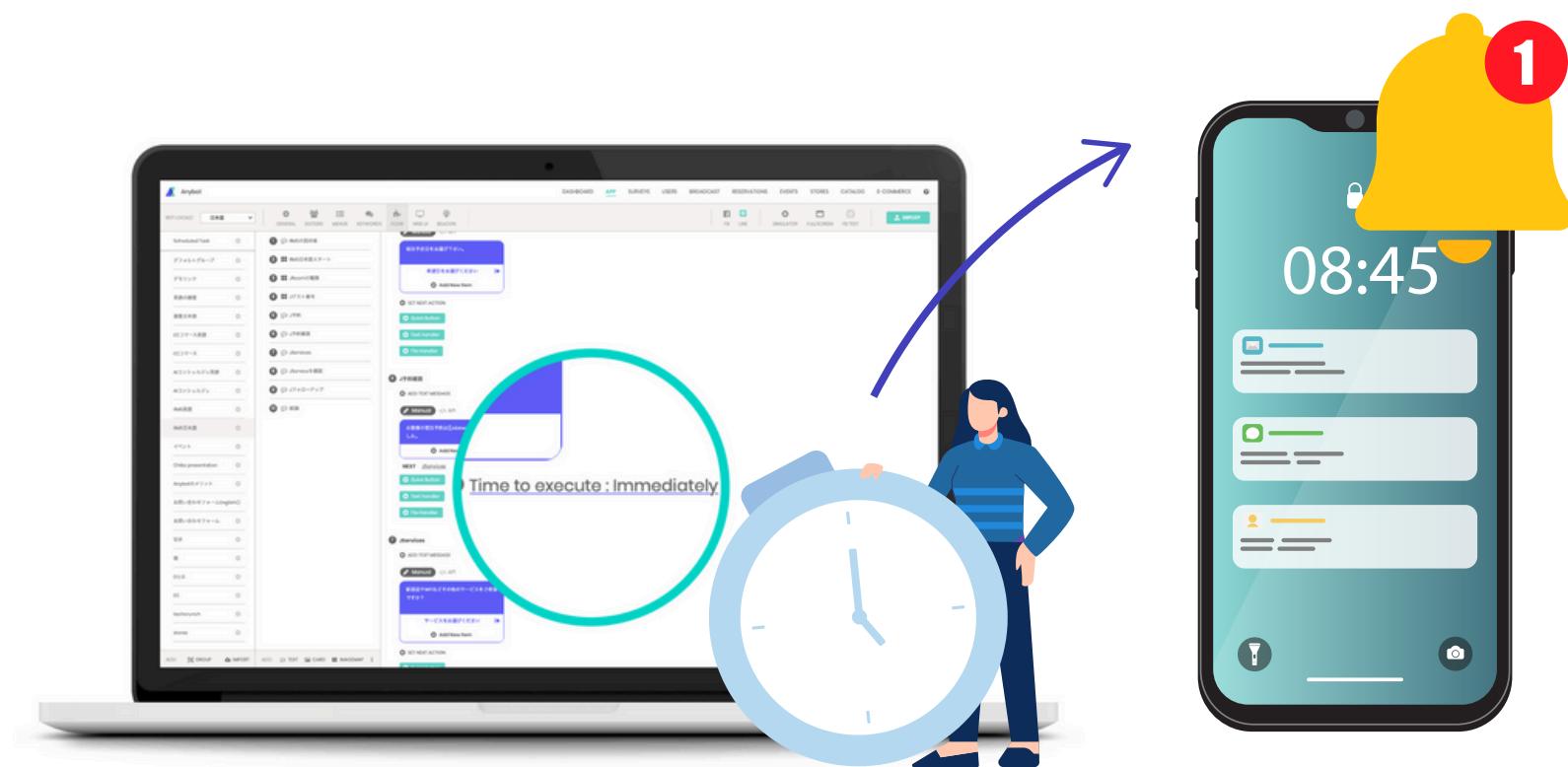
マーケティングオートメーション



一定期間ごと、または何かのトリガー（リンククリックやメッセージ開封）をもとにメッセージの自動配信が可能。

ステップ配信

1日や1週間ごとなど定期的なタイミングでメッセージの配信が可能



トリガー配信

特定の行動をLINE友だちが行った場合に自動でメッセージを配信する。



②マーケティング施策自動化 セグメント配信



収集した友だちデータからセグメントを作成し、選択したセグメントに個別のメッセージを配信することが可能。

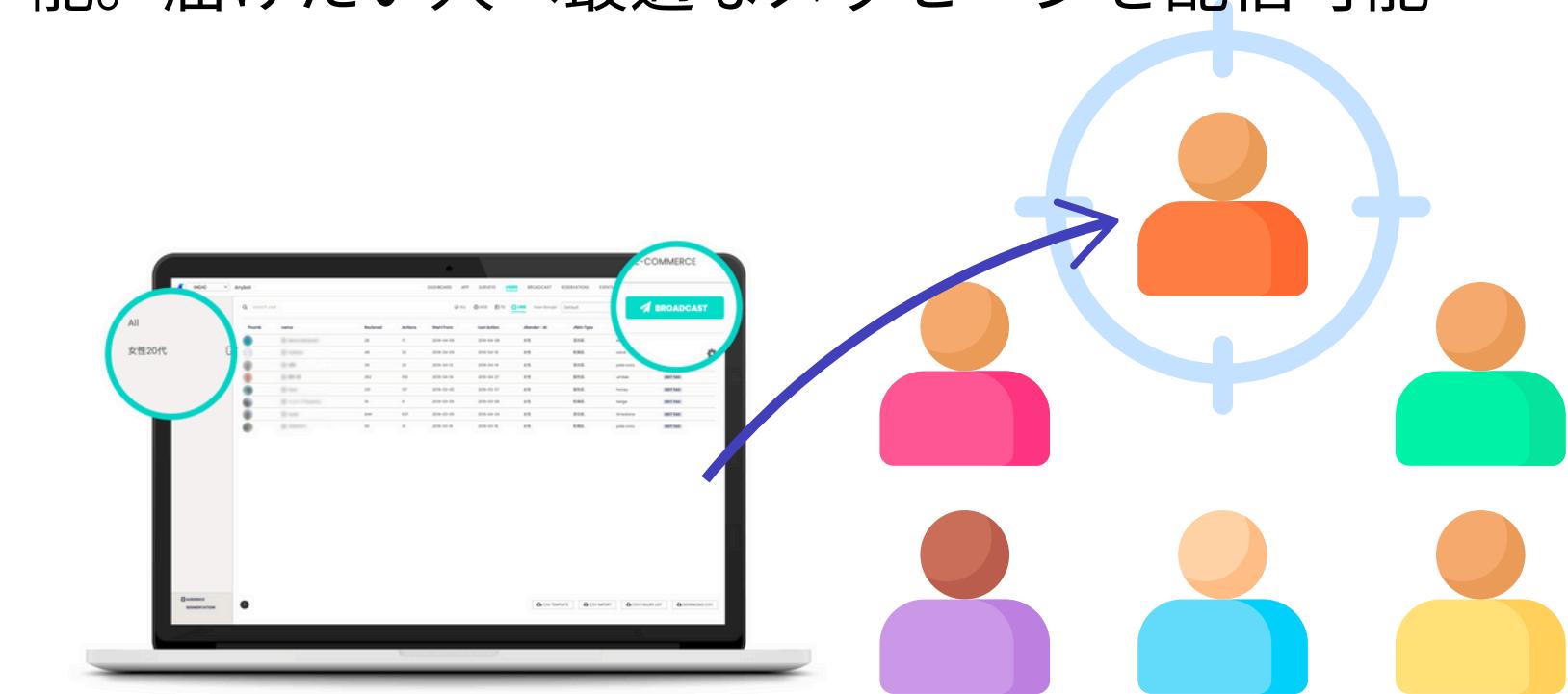
セグメント化

収集したデータをもとに20代女性セグメントや、ロイヤル顧客セグメントを作成することが可能。



セグメント配信

複数のセグメントから選択しメッセージ配信が可能。届けたい人へ最適なメッセージを配信可能



②マーケティング施策自動化

機能の活用事例 | アクネクリニック (参考URL)

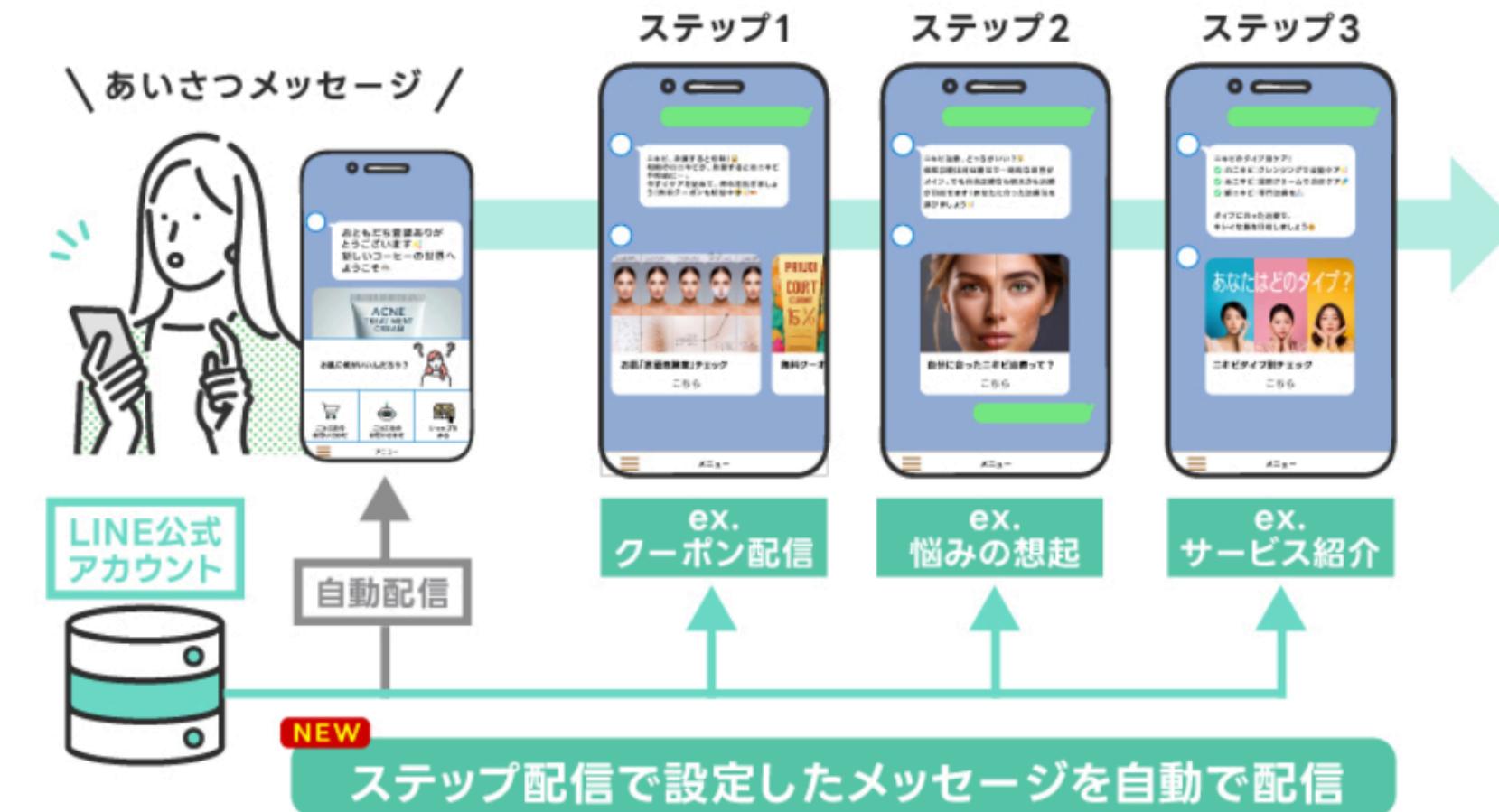


LINE公式アカウントの「友だち追加広告×ステップ配信」で
予約数120%を記録

効果

- ・ステップ配信を通じたクリニックの予約数は約120%も増加
- ・予約対応の自動化により顧客の予約に対する負担を軽減

LINEマーケティングツール適応例



③分析

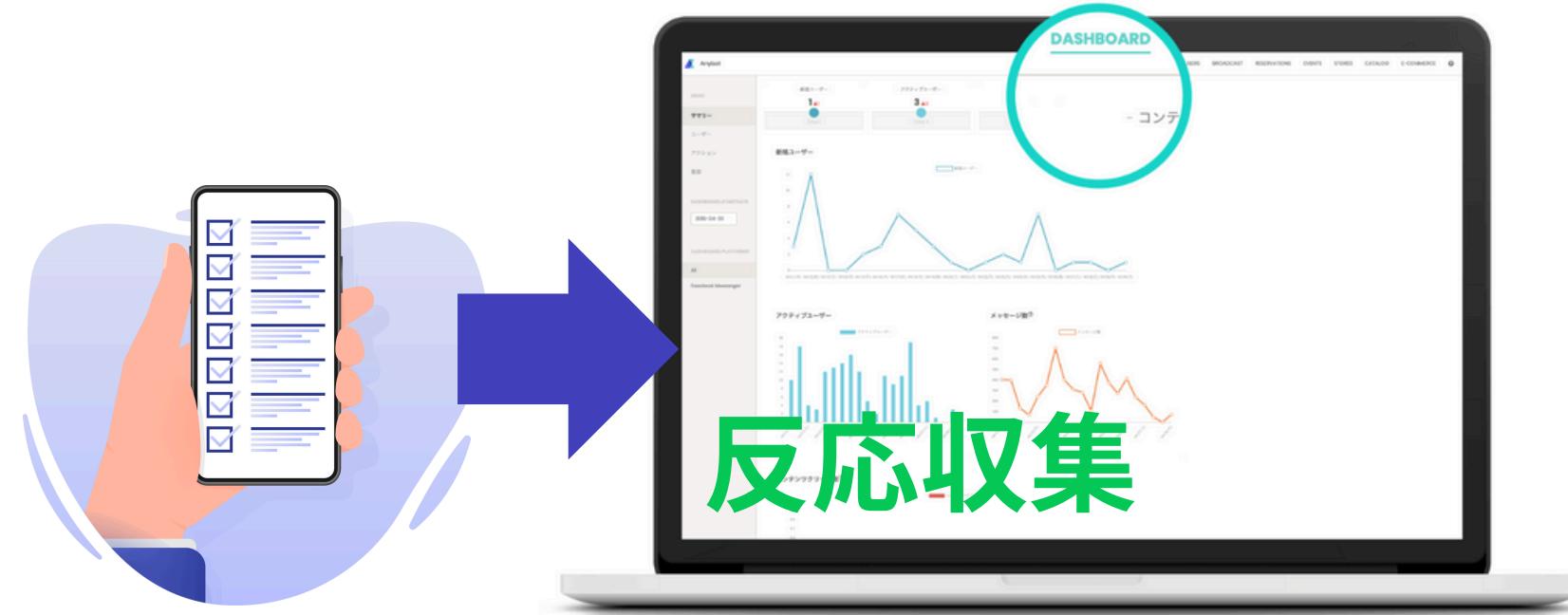
マーケティング施策分析



メッセージへの反応に対する分析や、登録している友だちの分析など成果確認、改善分析における具体的なデータを把握可能。

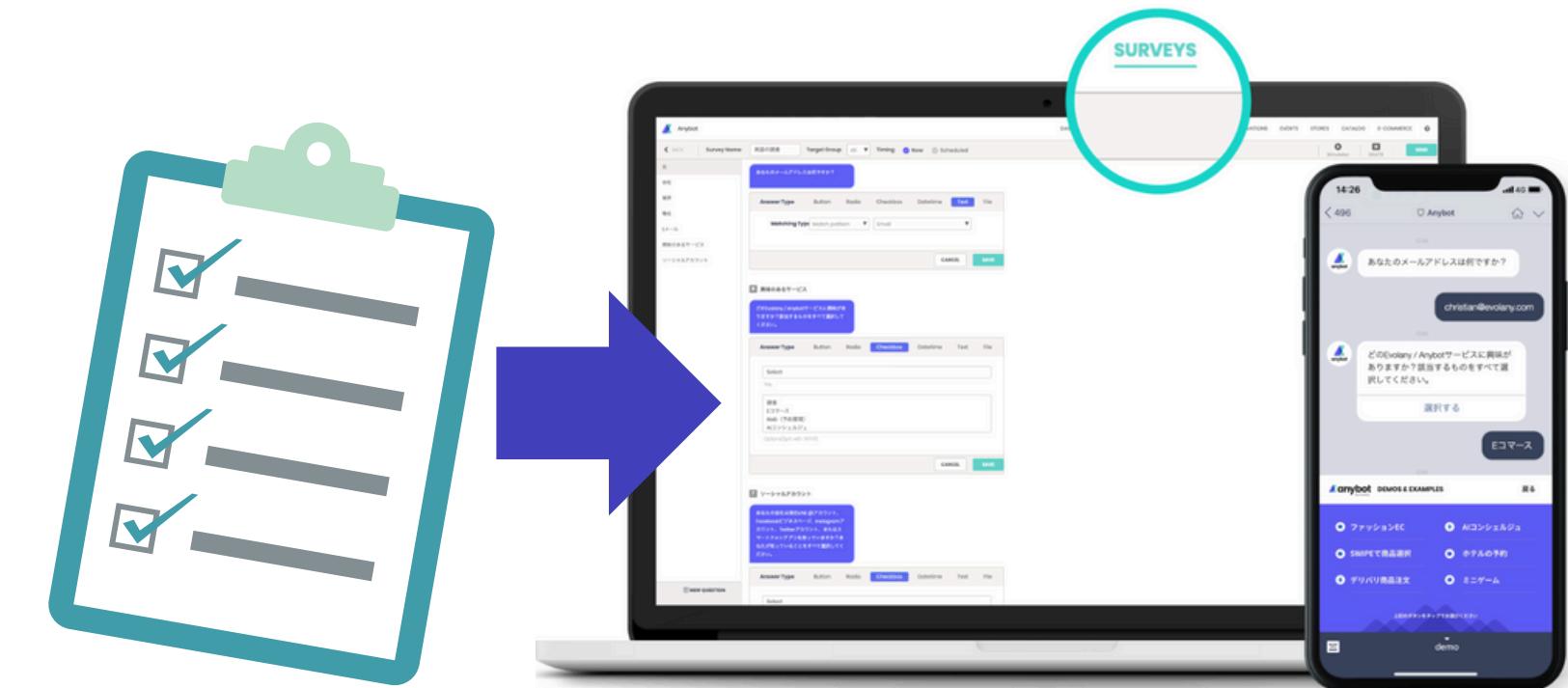
ユーザー分析

アクティブユーザー数、新規ユーザー、コンテンツのクリック有無、メッセージ、ひと目で把握可能。



アンケート結果分析

ユーザーの具体的な属性を把握するためにアンケートの作成が可能。具体的な回答結果も確認可能。



③分析

機能の活用事例 | タカラトミー（参考URL）



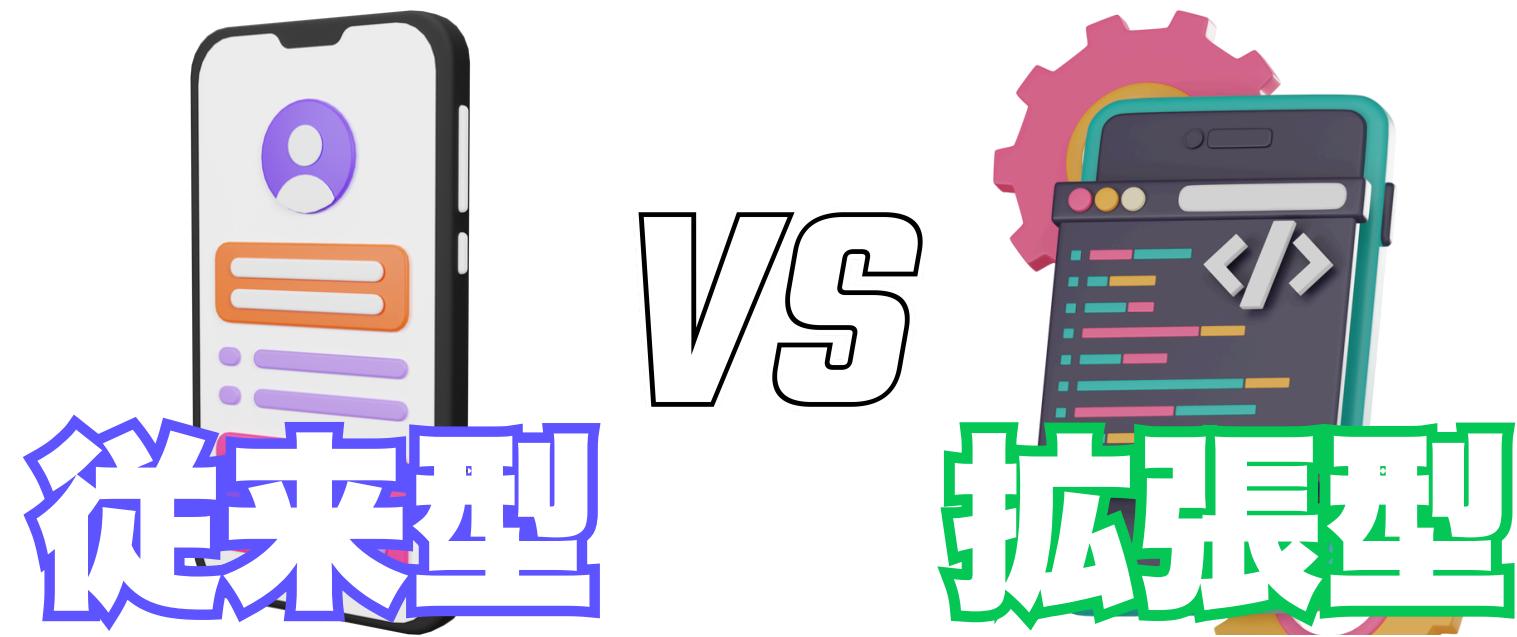
アンケートをLINE内で取得し分析し施策に活用することで
LINE公式アカウント経由のECサイト訪問数が増加

効果

LINEマーケティングツール適応例

- 顧客のブランドに対する
好意度が向上
- LINE公式アカウント経
由の**ECサイト訪問数が
増加**





もしanybotについて
もっと知りたいと思った方へ

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



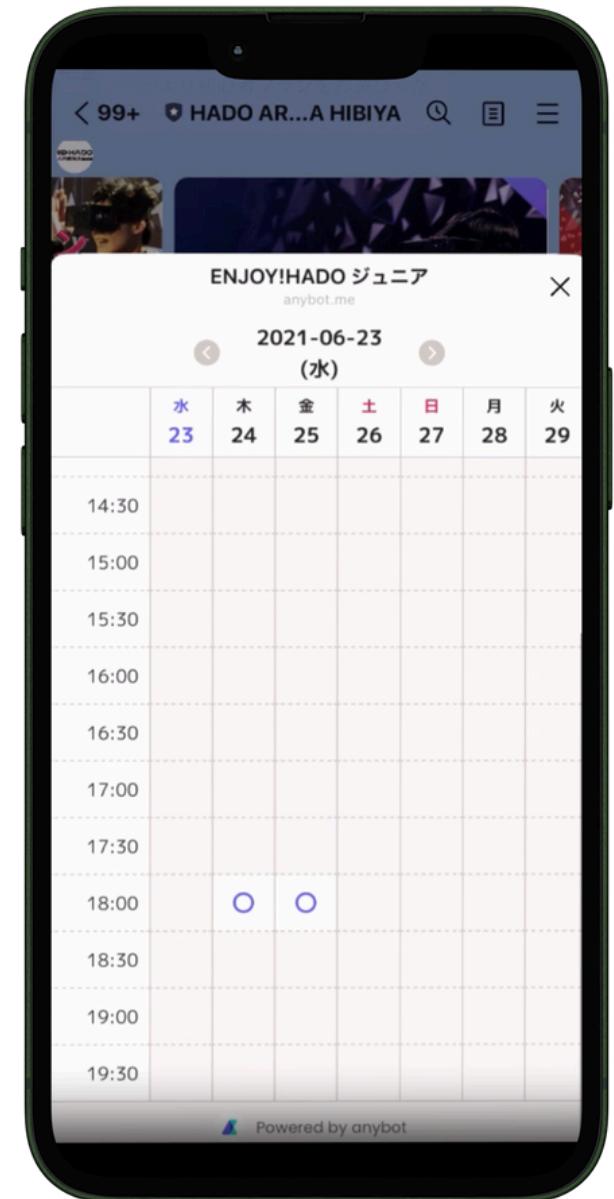
anybotの実績



**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



SYS & DATA HUB

-  Google Calendar
-  Google Docs
-  Salesforce
-  HubSpot
-  Shopify
-  クレカ&サブスク
-  PayPal
-  PayPay
-  LINE Pay

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 /

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

