



**LINE**  
**公式アカウント**

×

**dodo** point

# 2つの店舗集客サービスが連携可能になりました



+



**国内7,900万人（※）のLINEユーザーとコミュニケーションが可能なビジネス用のLINEアカウント。**登録した「友だち」に向けてクーポンや新メニュー情報など配信し再来店を促します。

**店頭のタブレットに携帯番号を入力するだけでポイント付与。**カード・スマホ・アプリ、何も持たずにポイントを貯めたり使うことができる、新しいポイントサービスです。

# お客様側の利用の流れ

誰にでもわかりやすい 簡単な操作



**かんたん電話番号登録  
ポイントを貯める**

タブレットに携帯番号を  
入力するだけ



**ポイントを使う  
確認する**

特典やクーポンを  
受け取る



**LINEに届く  
認証する**

リアルタイムに  
クーポンが届く

連携で可能に

# 2つのサービスが連携することで

## **LINE 公式アカウント** upgrades



### CRMを強化

- 手軽に、より詳細な顧客データの蓄積
- きめ細かいセグメント配信が自動で可能に



### 友だち追加を更に促進

- 電話番号入力で友だち追加が可能

## **dodo point** upgrades



### LINE上でのPR活動が可能に

- GPS、LINE内検索、招待、シェアetc



### 追加コストなしでメッセージ配信が可能

# 導入事例



アパレル  
企業様



本部一元管理



ターゲット配信

店舗ごとに、顧客情報（個人情報、購入履歴など）を紙で管理/記入していたが、

**データ化することで、顧客分析やより効果的なアプローチが可能に。**



飲食  
企業様



CRM強化



コスト削減

来店（購入）ごとに1個のスタンプを付与する紙のカードを発行をしていたが、

**デジタル化することで顧客管理が容易、且つ情報が充実。また紙のコスト削減も実現可能に。**



美容サロン  
企業様



タイムリーな配信



通信費の心配なし

dodo point登録者へ配信（アプローチ）する度にSMSの通信料の確認が必要だったが、

**追加コストを気にすることなく、積極的な配信が可能に。**

# サービスメニュー

LINE公式アカウント サービス内容	フリープラン	ライトプラン	スタンダードプラン
月額利用料（税別）	無料	¥5,000	¥15,000
月額利用料に含まれる 配信可能なメッセージ通数	1,000通	15,000通	45,000通
追加メッセージ料金 （従量課金）	購入不可	5円（税別）/1通	～3円（税別）/1通 （従量課金テーブル別項）

+

dodo point連携サービス内容	
月額利用料（税別）	¥6,600
PNPメッセージ 月間通数上限(※)	1,000通



LINE公式アカウント dodopoint連携サービス 月額利用料(税別)	¥6,600	¥11,000	¥19,800
--	--------	---------	---------

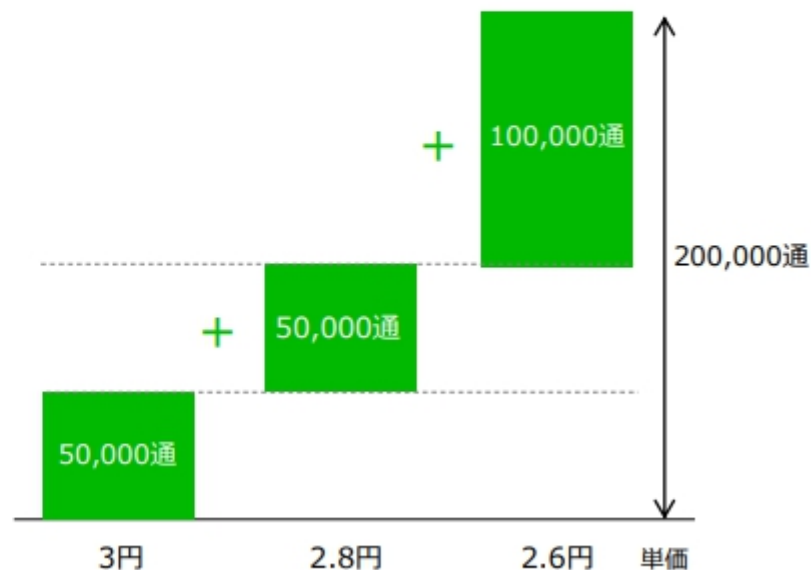
※PNPメッセージとは、初回にLINEに届く電話番号認証メッセージです。  
上限を超えた場合は、1通あたり1円（税別）の別途費用が発生します。

# LINE公式アカウントスタンダードプラン\_追加メッセージ料金

追加MSG配信数	単価	配信単価(目安)
～50,000	3.0円	3.00円
50,001～100,000	2.8円	3.00～2.90円
100,001～200,000	2.6円	2.90～2.75円
200,001～300,000	2.4円	2.75～2.63円
300,001～400,000	2.2円	2.63～2.53円
400,001～500,000	2.0円	2.53～2.42円
500,001～600,000	1.9円	2.42～2.33円
600,001～700,000	1.8円	2.33～2.26円
700,001～800,000	1.7円	2.26～2.19円
800,001～900,000	1.6円	2.19～2.12円
900,001～1,000,000	1.5円	2.12～2.06円

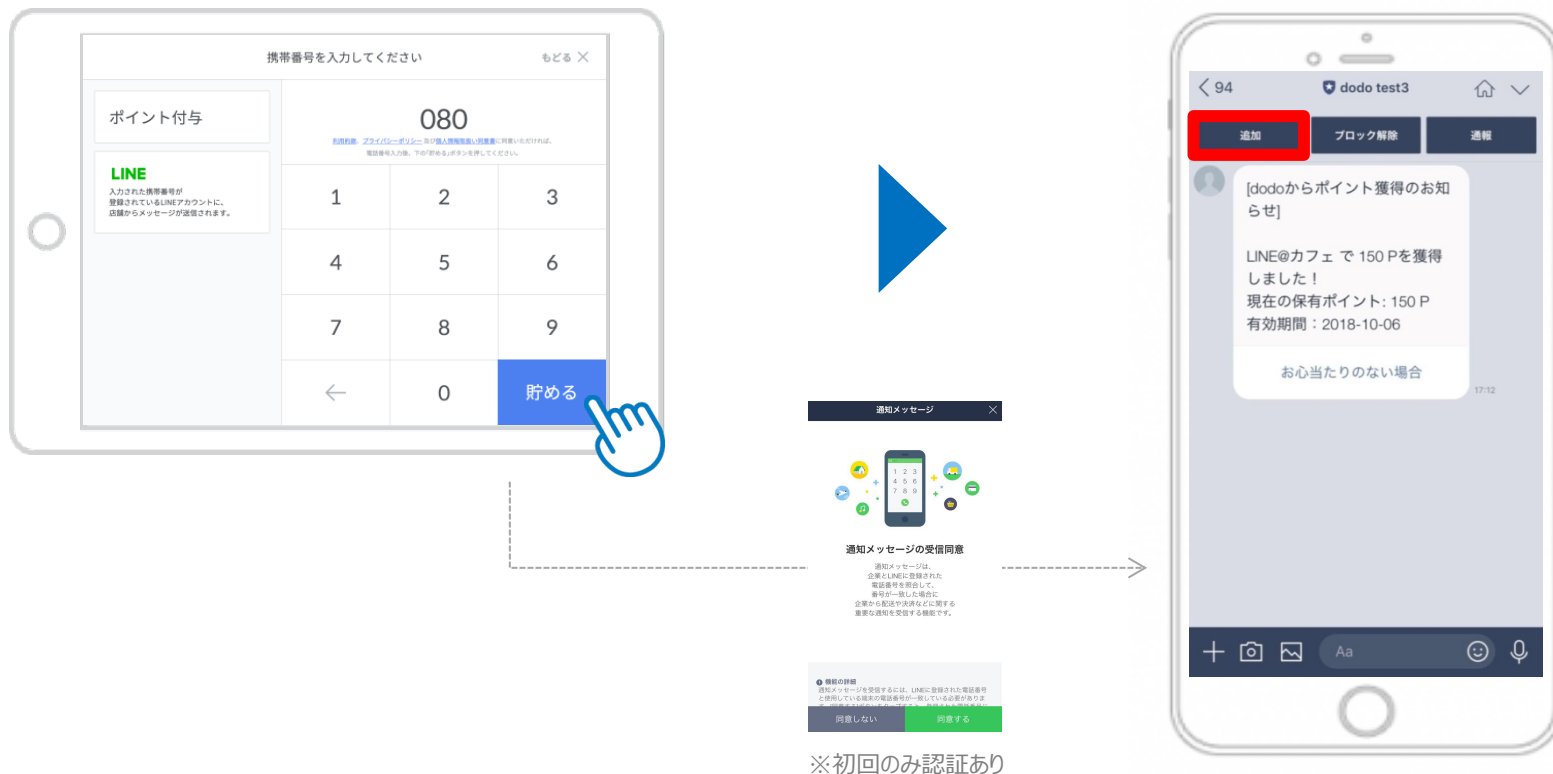
## 追加MSG積算イメージ

例)200,000通配信の場合  
 $(50,000\text{通} \times 3\text{円}) + (50,000\text{通} \times 2.8\text{円}) + (100,000\text{通} \times 2.6\text{円})$   
**=550,000円**



※すべて税別の表記となります

# dodo会員→LINE公式アカウント友だちの接続



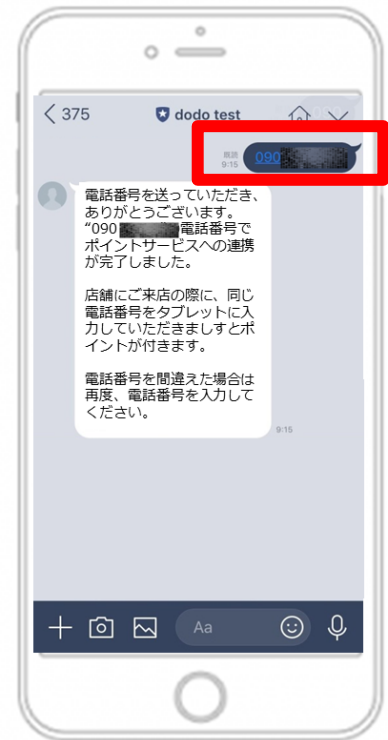
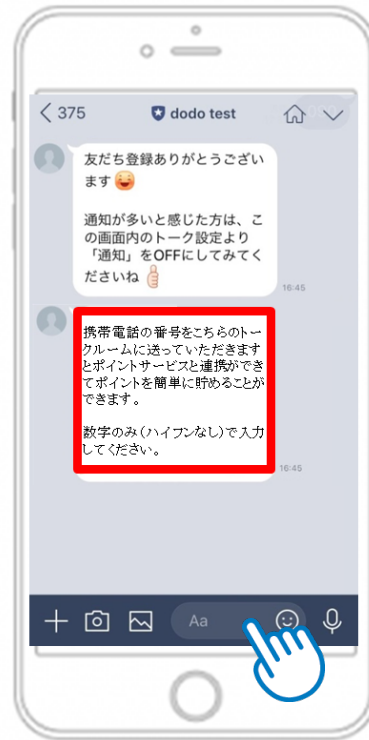
タブレットに電話番号を入力すると、連携完了



# 友だち追加→dodo会員の接続



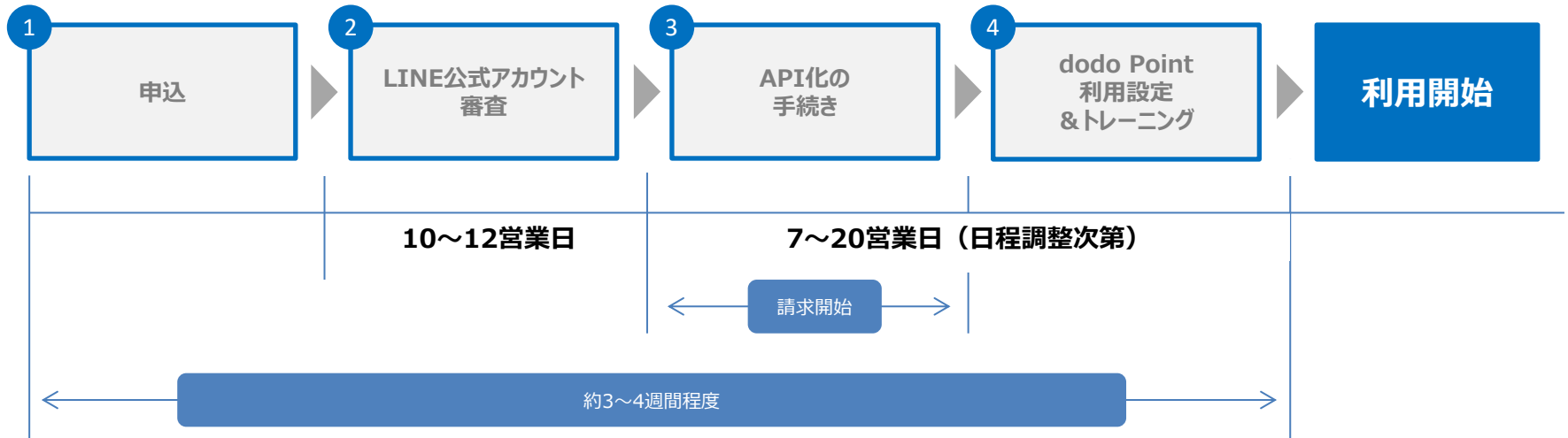
LINE 友だち追加



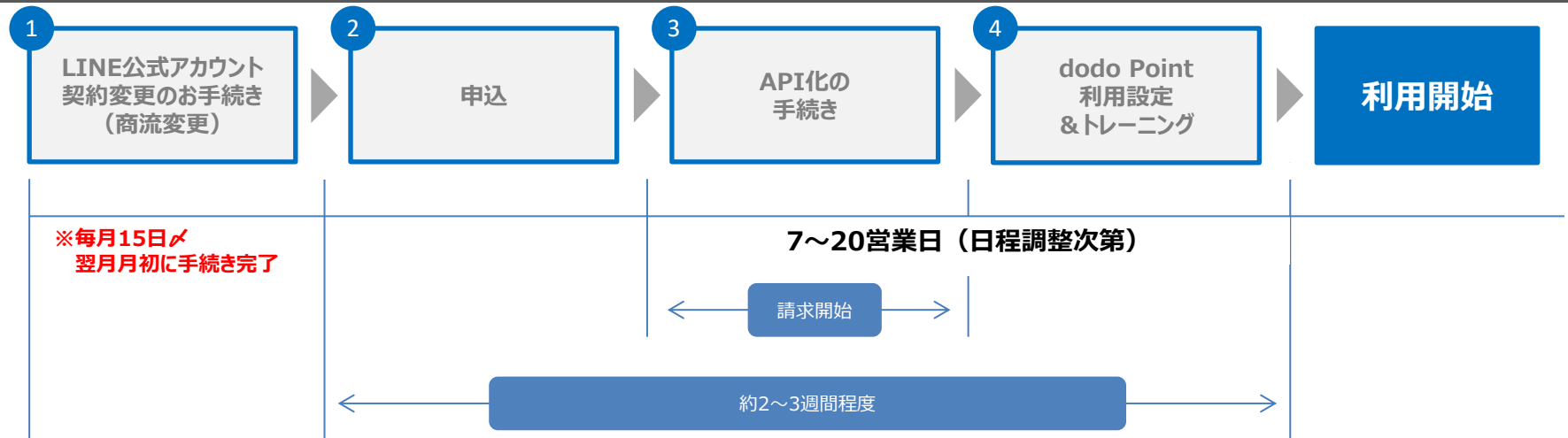
トークルーム上で電話番号を送付すると、連携完了

# 申込から導入までの流れ

## LINE公式アカウント未開設の場合



## LINE公式アカウント開設済みの場合



## Appendix



**LINE 公式アカウント**

# Appendix LINE公式アカウントの基本概要

自社のLINE公式アカウントを友だち追加したユーザーに対し、メッセージを送ることができます。メッセージが届くとユーザーに通知されるため、開封率が高いことが特徴です。ユーザーにとってメリットのあるメッセージを送ることで高い誘導効果が見込めます。

アカウント登録

友だち集め

メッセージ配信

集客・来店へ



# Appendix LINE公式アカウントの機能

LINE公式アカウントとは、広告主様がユーザーとのエンゲージメントを高めるために利用可能なアカウントサービスです。  
LINE公式アカウントは基本機能、各便利機能、オプション機能で構成されています。

## LINE公式アカウント 基本機能

### 1. アカウントタイプ

- プレミアムアカウント
- 認証済アカウント
- 未認証アカウント

### 2. 基本配信機能

- メッセージ配信
- タイムライン投稿
- チャット対応機能

### 3. 配信フォーマット/便利機能

- 自動応答/キーワード応答
- リッチメッセージ
- リッチビデオメッセージ
- リッチメニュー
- クーポン、抽選
- ショップカード
- アカウントページ
- 実績レポート

+

## オプション機能\*

- LINEプロモーションスタンプ
- LINEスポンサードエフェクト
- LINEチャットAPI
- LINEコールAPI
- LINEオーディエンスマッチ
- LINE Beacon
- LINE LIVE

etc...

※別途お申込が必要です。

# Appendix LINE公式アカウントの料金プラン（概略）

どなたでもご利用しやすく、シンプルな料金プラン構成となります。プランによって、利用できる機能の制限はございません。

※友だち数、プランに応じて機能差はなく、メッセージの配信通数に応じた従量課金プランが基本構成です。  
※配信メッセージ単価は、一斉配信、セグメント配信、API 経由でのメッセージ配信のいずれにも関わらず一律料金です。  
※詳細はLINE公式アカウント媒体資料をご確認ください。

## 料金プラン（税別）

	フリープラン	ライトプラン	スタンダードプラン
月額固定費	無料	5,000円	15,000円
無料メッセージ通数	1,000通	15,000通	45,000通
追加メッセージ従量料金	不可	5円/通	～3円/通 (従量課金テーブル後述)

## LINE公式アカウント媒体資料

LINE公式アカウント 媒体資料

🔍 検索

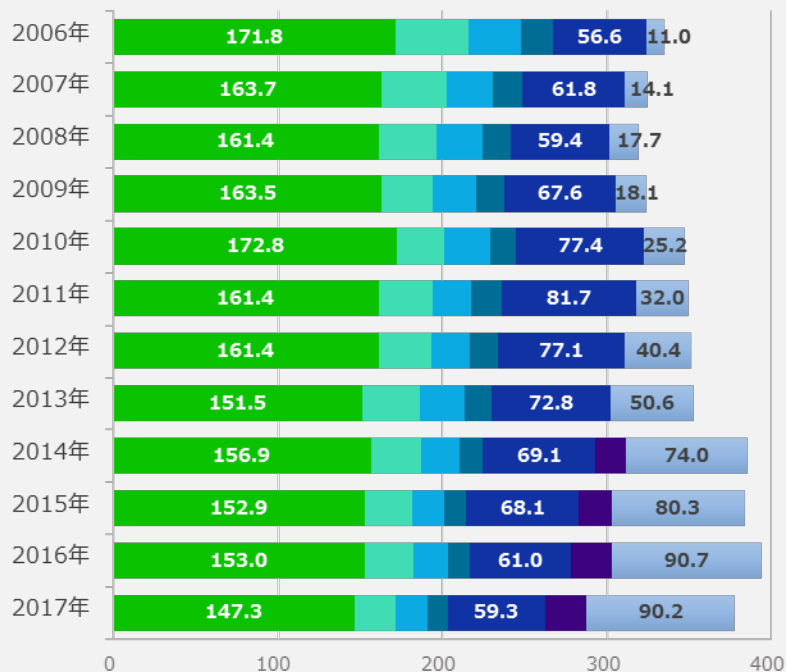
<https://www.linebiz.com/jp/download/>

# Appendix LINE参考データ

若年層を中心にスマートフォンの利用時間が増加

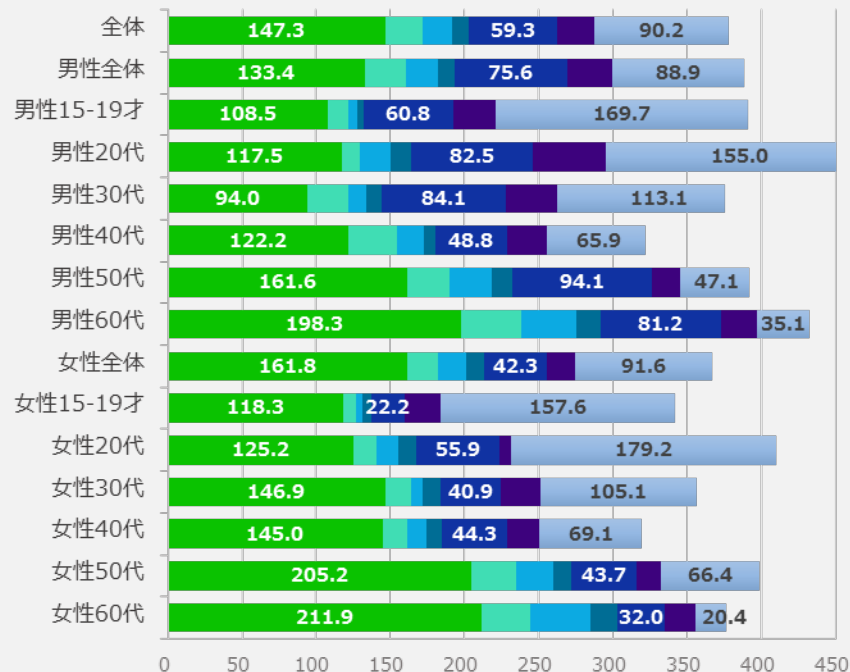
メディア総接触時間の時系列推移  
(1日あたり・週平均)：東京地区

※単位：分



メディア総接触時間の性年代別比較  
(1日あたり・週平均 2017年)：東京地区

※単位：分



■ テレビ ■ ラジオ ■ 新聞 ■ 雑誌 ■ パソコン ■ タブレット端末 ■ 携帯電話/スマートフォン

※タブレット端末は2014年より調査  
※各メディア接触者の接触時間の合計

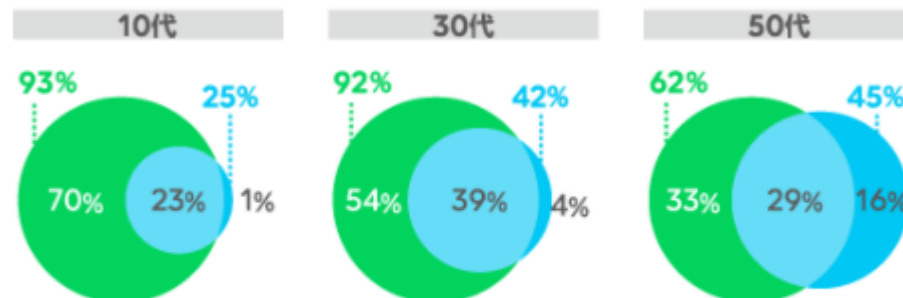
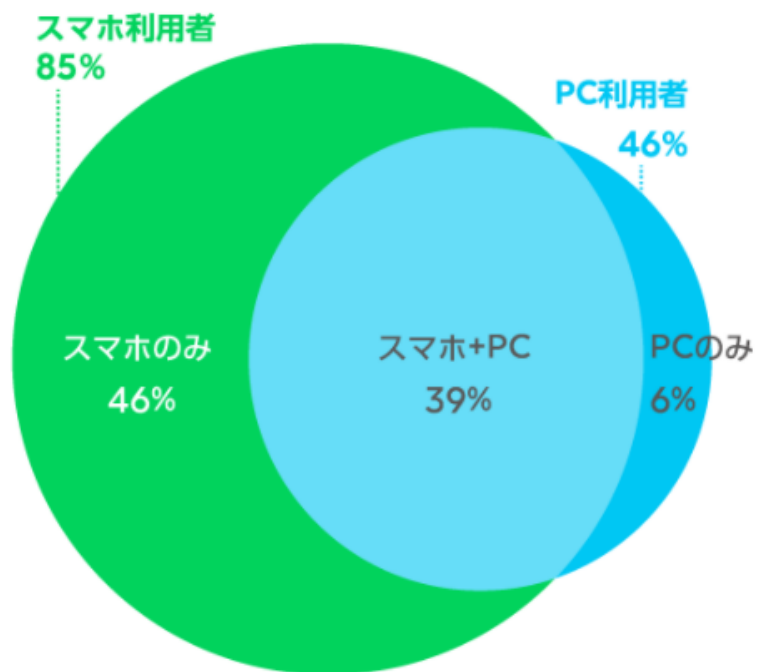
出典：博報堂DYメディアパートナーズ メディア環境研究所 「メディア定点調査2017」  
<http://mekanken.com/mediasurveys/>

# Appendix LINE参考データ

“スマホのみ”で接触可能なユーザー比率の増加

## アクティブなネット利用者の実態

(職場・学校利用を含む週1回以上のインターネット利用者、15～59歳)



出典：LINE調べ(訪問調査・2017年4月実施・n=759・15～59歳)  
※小数第1位を四捨五入して表記

出典：【LINE】〈調査報告〉インターネットの利用環境 定点調査（2017年上期）  
<https://linecorp.com/ja/pr/news/ja/2017/1819>



# Appendix LINE参考データ

## 淘汰される、アプリダウンロード/アプリ利用

月10回以上利用されるアプリは、わずか12個

月に10回以上利用する  
アプリ数



利用されるアプリ  
利用率TOP5

### ライトユーザー

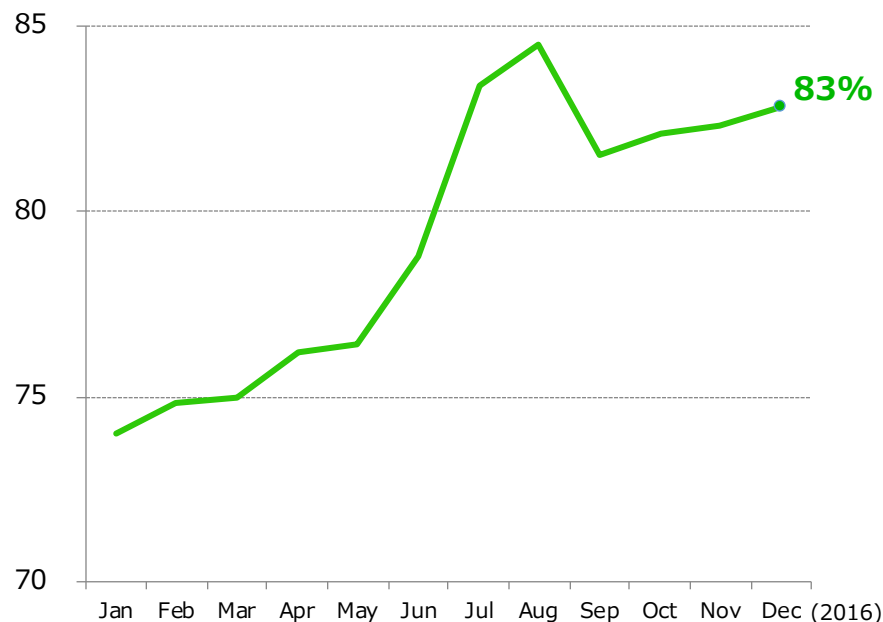
#	アプリ名	(%)
1	LINE	41%
2	Google Play	20 %
3	Gmail	14 %
4	Yahoo! JAPAN	13%
5	Google Search	13%

### ヘビーユーザー

#	アプリ名	(%)
1	LINE	90%
2	Pokemon GO	48%
3	Twitter	47%
4	Facebook	42%
5	Google Play	40%

アプリの83%が、消費者の目に触れない

App Storeランキング外 = 検索にも表示されない  
アプリが増えています



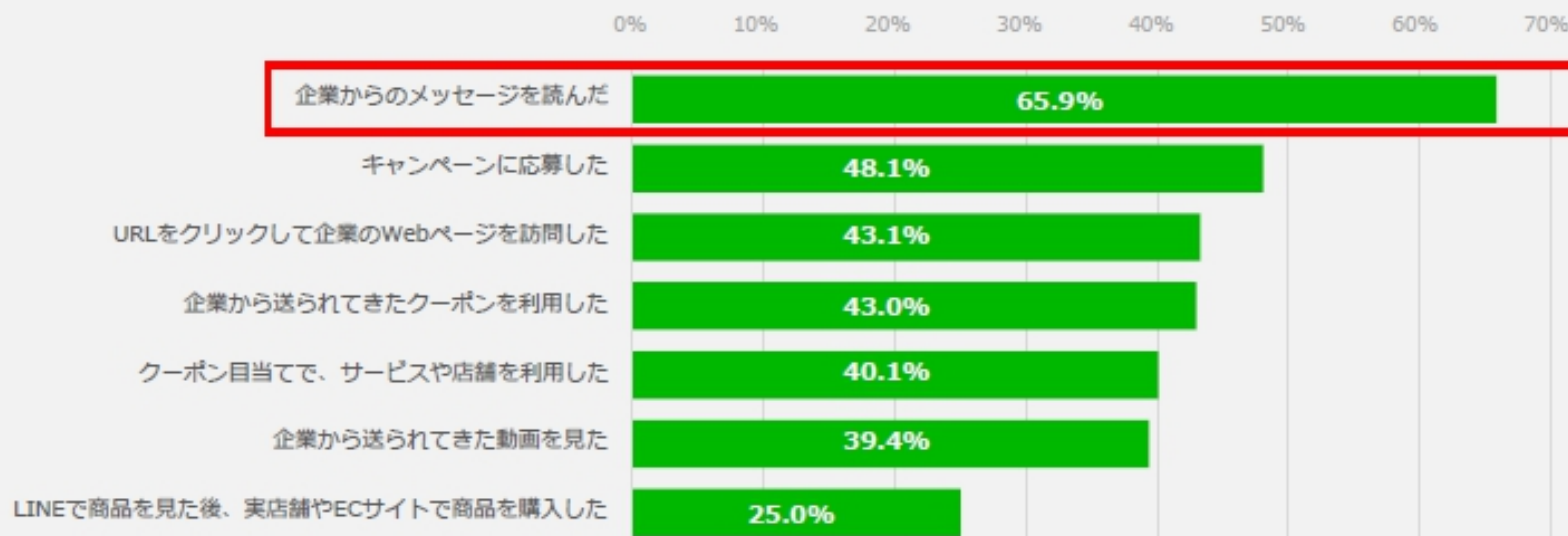
出典1： ニールセン Nielsen Mobile NetViewの2016年10月発表データをもとにLINE社で加工  
出典2 Adjust “The Undead App Store The course for discovery in 2015”の発表データをもとに加工

# Appendix LINE参考データ

プッシュ配信によるメッセージ伝達率の高さ、店舗への高い送客力が LINE の強み

## 企業のアカウトと「友だち」になって、実施したこと

(複数回答)



調査機関：マクロミル社・インターネット調査（2019年1月実施/全国15～69歳のLINEユーザーを対象 サンプル数2,060）