

LINE@

～受注事例～

今、注目の
リピーター集客ツールLINE@
をはじめてみませんか？

2018年10月<vol.2>

ちいき新聞本紙掲載で新規顧客獲得！LINE@限定のお得な
情報を配信してリピーターの心をつかむ洋菓子店の事例

洋菓子処伸～SHIN～ 様 / LINE@ID: @rml4794v

【導入のきっかけ】

- ・ちいき新聞の広告で新規顧客を獲得→そのお客様をリピーターにしていくためにLINE@を導入！広告にはクーポンをつけず、LINE@でのみお得な情報を配信。
- ・FBやインスタも頻繁に更新しているので、お友だち限定の情報に特化し配信しています。



【お友だち集めに関して】～お客様へ直接のお声掛けを徹底しています！～

- ・購入した品物を入れる袋の中に友だち追加用QRが入ったチラシを封入
- ・友だち登録特典はポイントカード入会金無料→入会時にも声掛け
- ・友だち登録方法のマニュアルを見せながらレジの際に必ず声掛け

【配信方法について】

毎月2回分の配信予定は固定♪
プラス、新メニューが出たとき、ハロウィンなどのイベントがある時に配信している。



配信内容か配信スケジュールをルール化
しておくで運用していきやすいです！



毎月22日に
ショートケーキの日の
リッチメッセージを配信
→詳細はタイムラインで
確認できる



毎月22日はショートケーキの日！
今回は「シャインマスカットと和梨のショートケーキ」です。今や高級品ぶどうの代名詞とも言える人気の高いシャインマスカットにショートケーキには珍しい和梨もたっぷり使いました。
今回は数量限定！50個！
昨日から始まったお問い合わせの多いほうじ茶ロールケーキもいつもより準備数増やしてお待ちしております

【今後に向けて】

- ・クリスマスやお正月などのイベントに関する配信もしていきたい。
- ・お菓子作り教室のイベントを行う際に、LINE@で事前予約を取りたい。
- ・あまりクーポンなどは配信していないが、周年祭で抽選クーポンに挑戦してみたい！