

# 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！  
今月は「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  
ケーキもいつもより準備数増やしてお待ちしておりま

## 【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！