

売上UP

集客UP

リピート率UP

業務効率化

顧客満足度向上

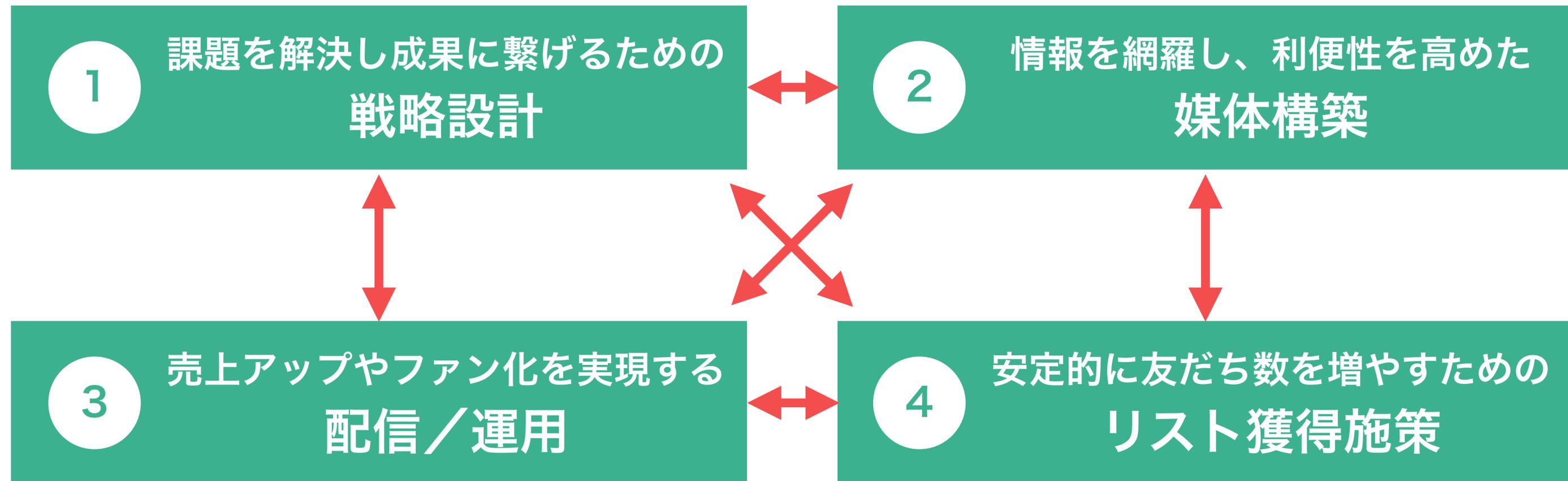
成果につながるLINEマーケティングなら



構築／運用／内製化支援サービス

ビジネスの成果向上につながるLINEマーケティングを
ワンストップでご提供いたします。

LINE公式アカウントの利活用でCRMを行うための、
設計／構築／運用をワンストップでご支援可能です。



主な導入実績



店舗ビジネス

飲食業 / 小売業 / 学習塾 /
習い事教室 / 不動産 / クリーニング
エステサロン / ネイルサロン /
スポーツクラブ / 美容室 / 治療院 他



EC / 通販ビジネス

美容 / アパレル / 食品 / 健康 /
アウトドア / サプリメント 他



コンテンツビジネス

コーチ / コンサルタント /
セラピスト / ヒーラー / 士業
YouTuber / コンテンツホルダー /
セミナー講師 / 著名人 他

LINEについて

LINE公式アカウントとは、コミュニケーションアプリである【LINE】を運営しているLINE社が別途提供しているサービス。商用利用が可能で、メルマガ同様プッシュ型のツールです。

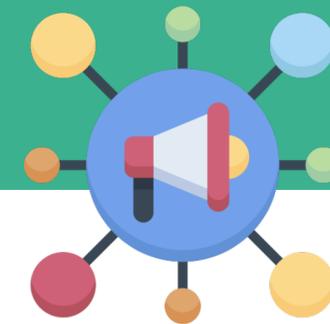
01



到達率の高いプッシュ型のツール

メルマガの代替えツールとして効果的。メルマガ以上の開封率・到達率・到達速度があり、効果の高いマーケティングを行うことが可能です。

02



1対1のやり取りでユーザーとの関係性UP

メルマガのような1対多の配信だけでなく、1対1のチャットが気軽にできるコミュニケーションツールであるため、ひとりひとりのユーザーと深い関係性が構築できます。

LINEがビジネスに有効な理由



月間アクティブユーザー

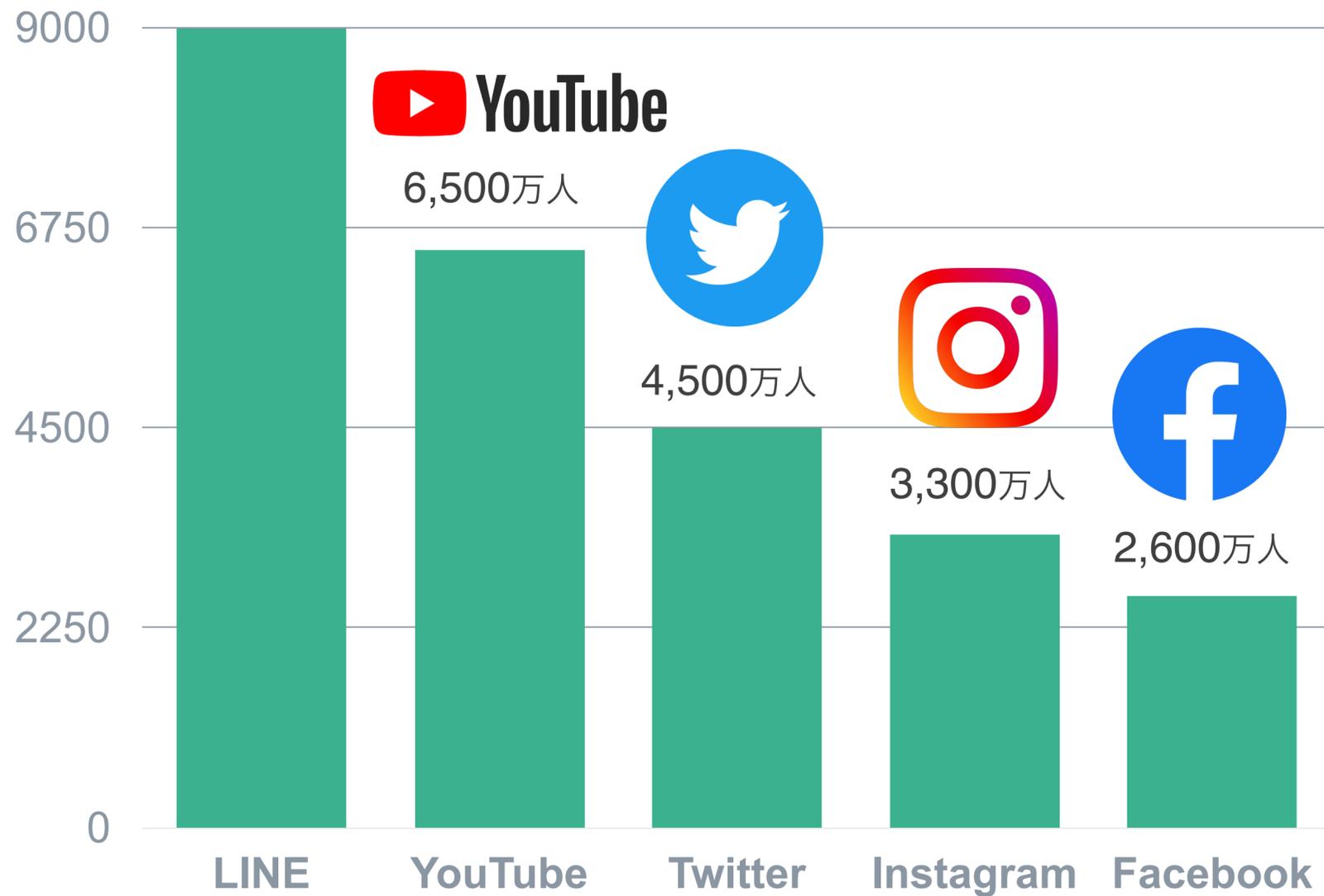
約9,400万人



日本の人口の

約70% がLINEを活用

国内の「生活のインフラ」として定着し
幅広い年齢層の方に支持されています。



- 理由1. 圧倒的な利用者数
- 理由2. 高い到達率・開封率
- 理由3. スピーディな情報伝達力

LINEを取り入れるべき背景

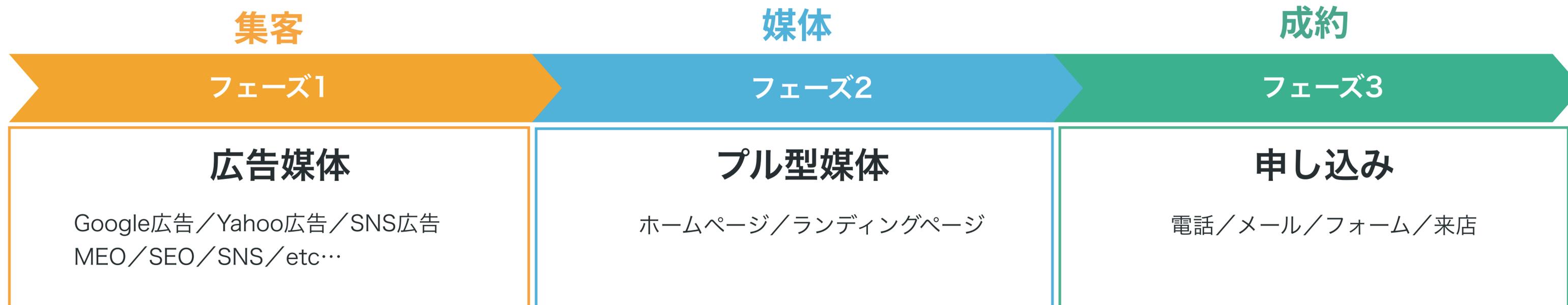
大企業から中小企業まで多くの企業がLINEを導入している背景とは、



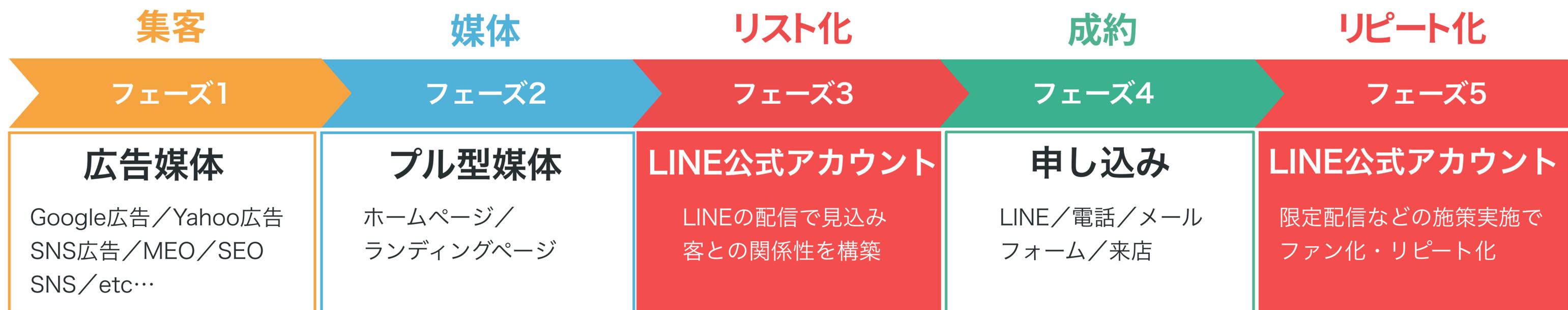
近年の顧客動線・ニーズの変化により、プル型媒体に集客しても
直接商品・サービスが売れることは少なくなっているか現状維持がほとんど…
だからこそ多くの企業は**施策効果を最大化**するために**新たなマーケティングフロー**を模索しています。

マーケティングの変化

従来のマーケティングフロー

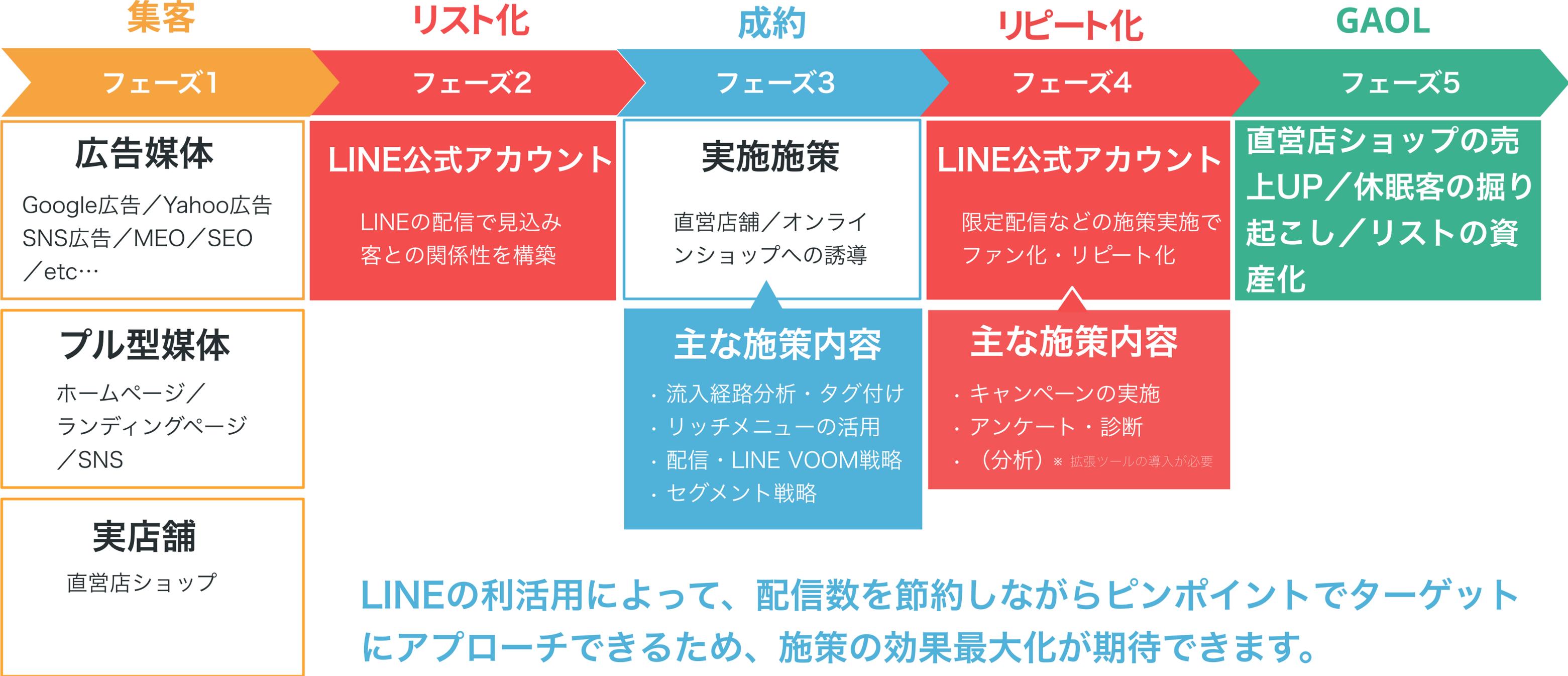


新たなマーケティングフロー

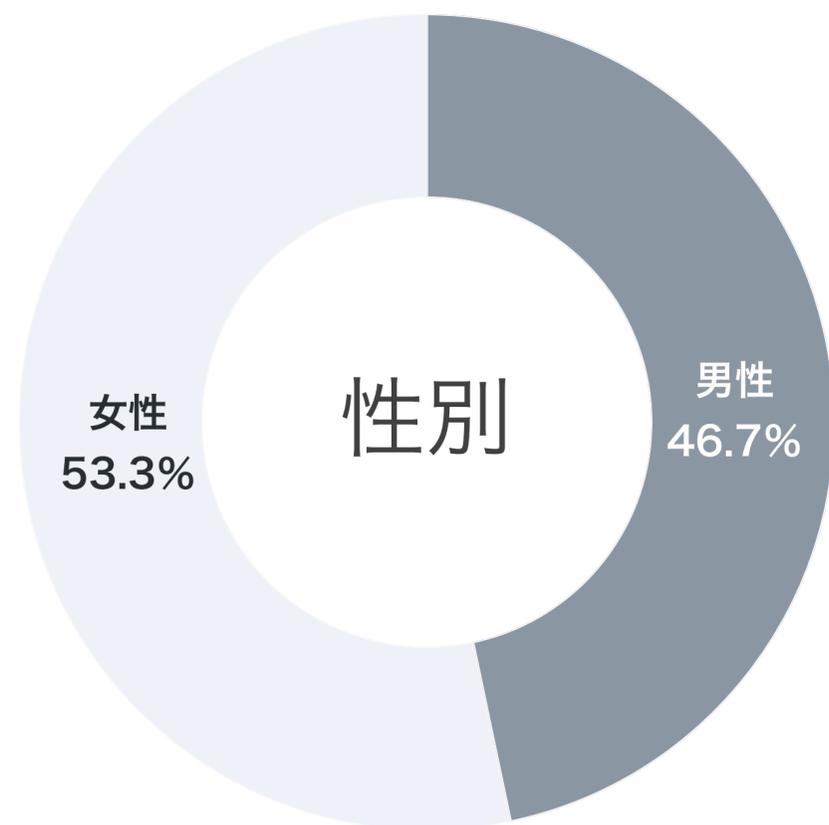


時代に合ったマーケティングの必要性

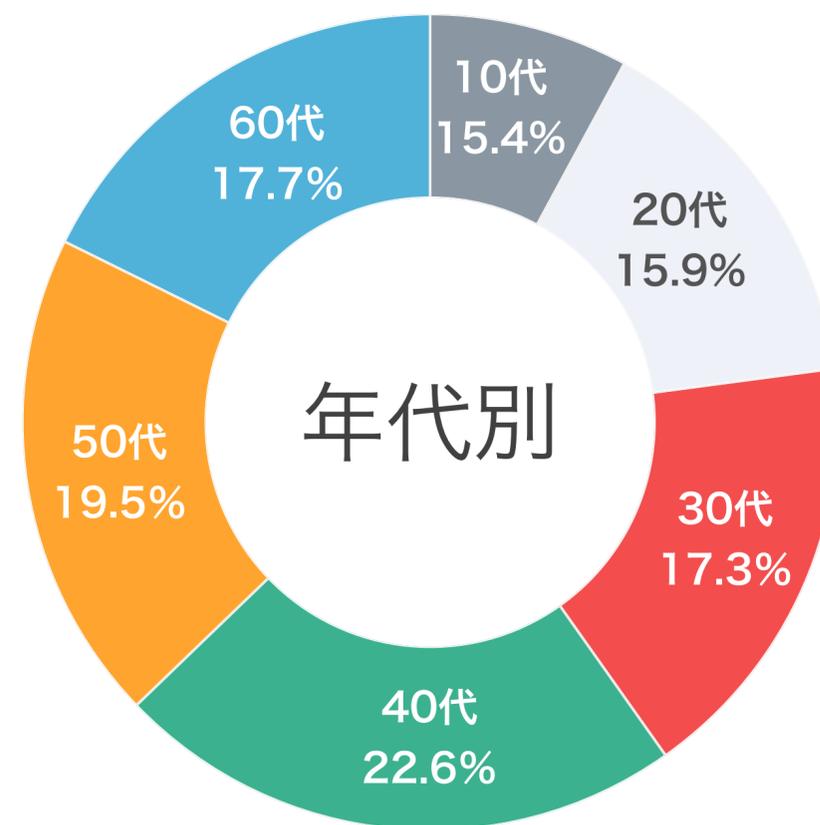
さらにその中で効果的な施策を実施する必要があります。



LINEユーザー層の年代別割合



男性より**やや女性が多い**。



広い年齢層が利用。**40代以降にも利用者が多い**。

リリース当時は若年層の利用が多いイメージだったが情報伝達手段のインフラツールと認知されてからは、40代以降の利用者も増え続けている。（実際に30代と60代の利用者数がほぼ同割合であるほど）
その中でも毎日LINEを利用しているユーザーは**男性69%以上、女性80%以上**とかなり高く、すべてのビジネスで有効に利活用できる根拠がある。（特にBtoCのビジネスモデルにとって最適なツール）

メルマガとLINEの比較

同じプッシュ型媒体のメルマガと比較しても、その効果に大きく差が生まれます。

	メルマガ	LINE
メールアドレス入力	アドレス・名前の登録など 心理的ハードルが高い	QRコードですぐ友だち追加 心理的ハードルが低い
到達率	約 50%	100%
開封率	約 20%	約 60%
クリック率	約 2%	約 20%

※メルマガの数値は平均的な目安です（開封率・クリック率は2022 Email Marketing Benchmarkrs GetResponse社を参考）

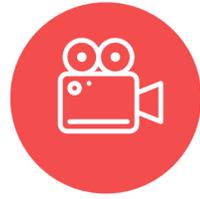
LINE公式アカウントの代表的な機能



メッセージ配信・ステップ配信機能



クーポン・抽選機能



LINE VOOM投稿



分析機能



チャット機能



リッチメッセージ機能



リッチメニュー



カードタイプメッセージ機能



ショッピングカード機能

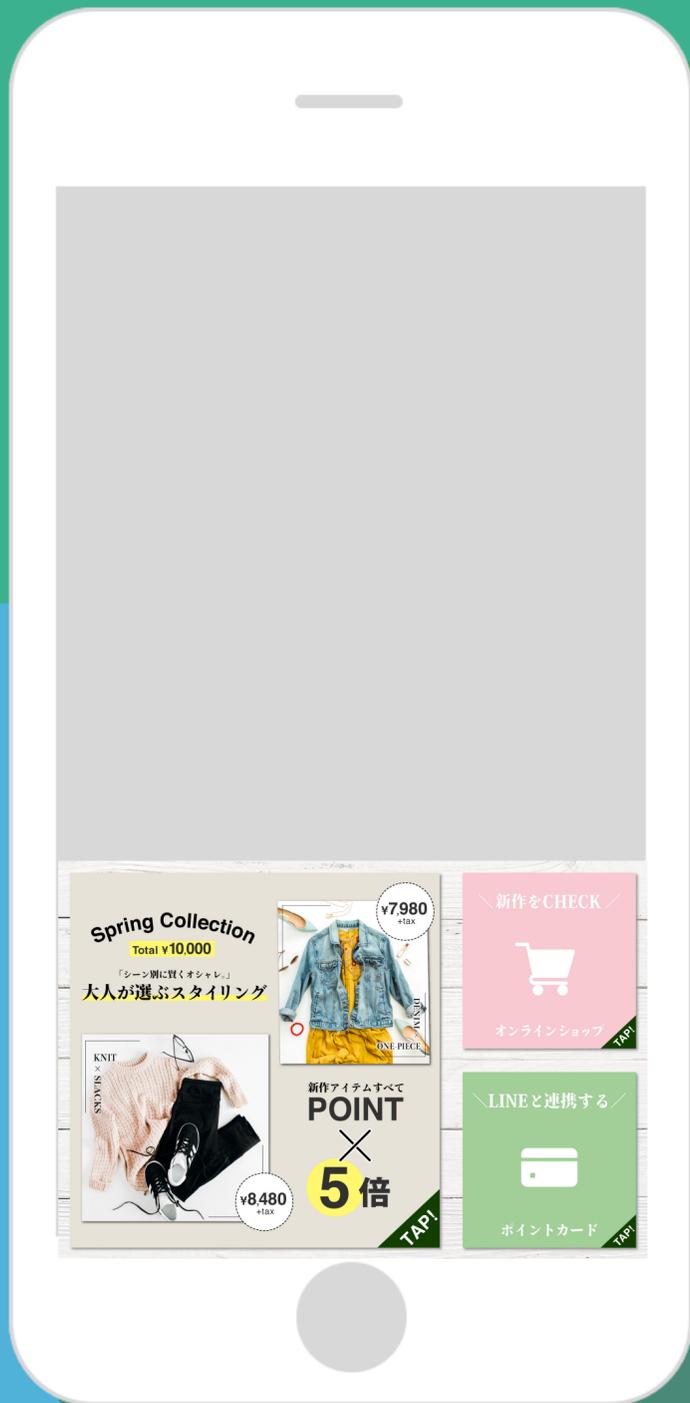


LINEコール

ビジネスに特におすすめのLINE機能

リッチメニュー

必要な情報にいつでもアクセスできるホームページのような役割



“NEW ARRIVAL”
ページへ飛ぶ

Welcome Member Campaign

税込5,000円以上のお買い上げで
10%OFF COUPON UP TO 50% OFF

CHECK >>

- 新作アイテムをチェック / **NEW ARRIVAL**
- 先週の人気アイテム / **RANKING**
- お買い得商品 / **SALE**

“RANKING”
ページへ飛ぶ

“SALE”
ページへ飛ぶ

CREA SHOP

10%OFF割引クーポン
有効期限: 2022/06/20

今すぐ確認

BEAUTY SALON
ESTABLISHED 2019

ABOUT US

予約・予約変更

店舗一覧

ダメージやバサつきにお困りの方へ
髪質改善
キャンペーン

MIRAI GROUP

全**139**邸
別世界が日常になる暮らし

京浜急行沿線 駅徒歩7分 資料請求受付開始

Voice
お客様の声

Homepage
ホームページ

食べ放題
メニュー

こだわりの黒毛和牛も楽しめる
オープン記念 **30%OFF**

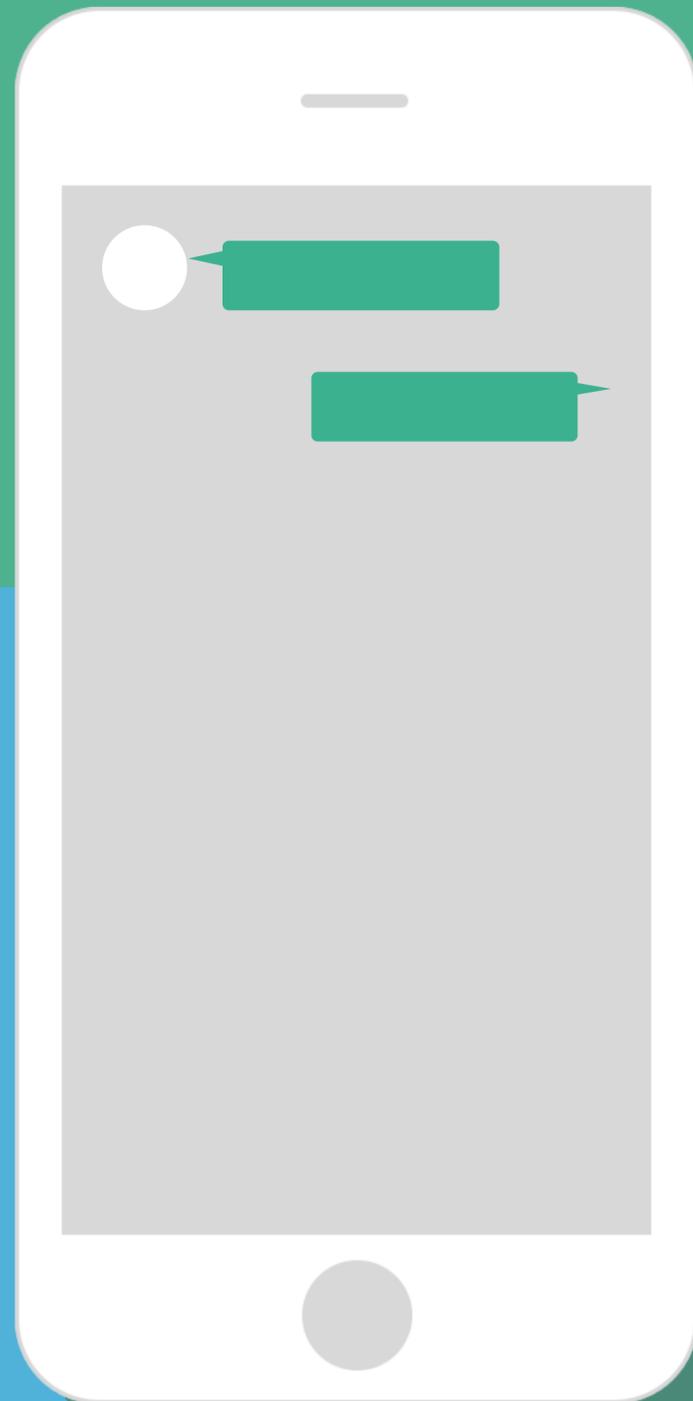
店舗検索

キャンペーン情報

電話予約はこちら ネット予約はこちら

ステップ配信機能

あらかじめ用意しておいたメッセージを順番に自動で送信できる



Aさん登録



1日目



2日目



3日目



4日目



Bさん登録



1日目



2日目



3日目



4日目



Cさん登録



1日目



2日目



3日目

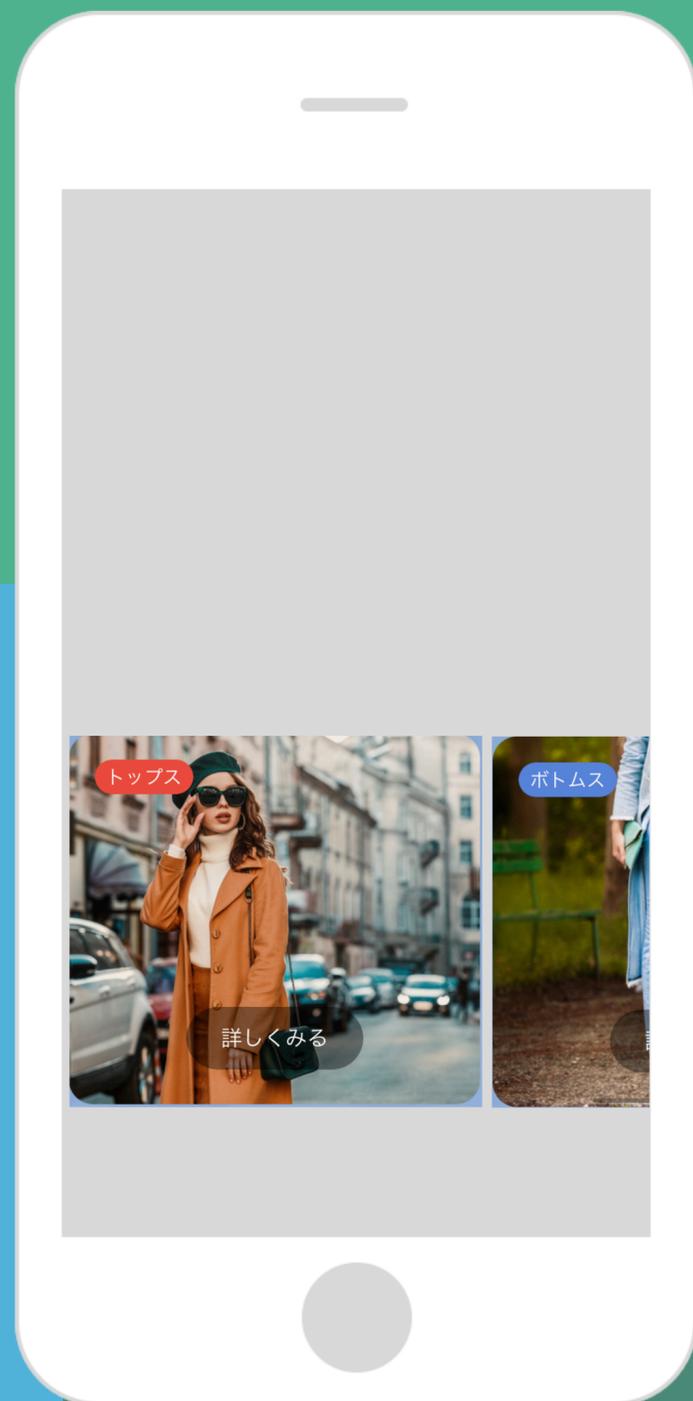


4日目



カードタイプメッセージ

スワイプ可能なカードで、複数サービスを視覚的に訴求することができる

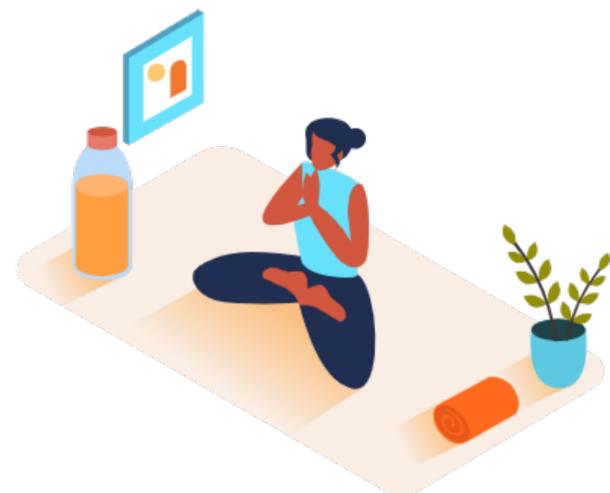


WEBサイトやオンラインショップへ誘導

LINE公式アカウントの活用方法

● 美容サロン・整体

- 紙のカードからLINEのショップカードへ移行
- 来店につながるお得なクーポンの配布
- 次回の予約や確認・変更
- 来店後のお礼メッセージ送付
- 担当スタッフとお客様の個別トーク
- 来店後のフォローアップメッセージ など



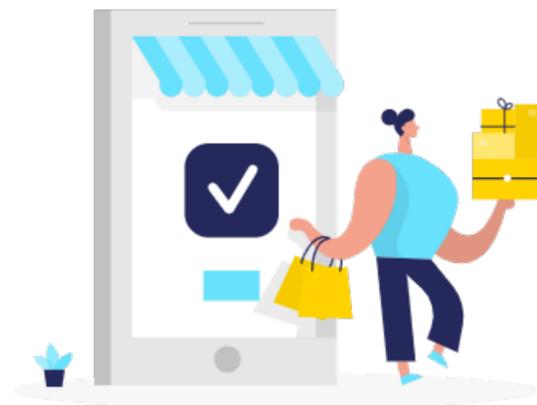
● 不動産

- お部屋選びのポイントなどを配信
- 新着物件の案内を配信
- 自動応答による希望地域の絞り込み
- 個別トークで内覧の予約受付
- カードタイプメッセージでスタッフ紹介
- 見込み度の高いお客様との個別トーク など



● 小売・ショッピング

- 来店ポイントとしてショッピングカード活用
- 集客に繋がるおトクなクーポンの配布
- 個別トークによる商品の予約や取り置き
- WEBサイト・キャンペーンページへの誘導
- シーズンイベント・SALEの案内
- スタッフコーディネートが発信 など



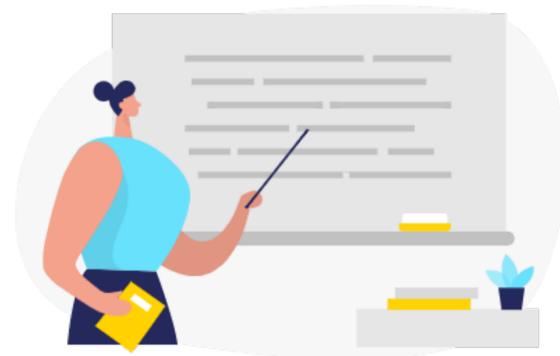
● 飲食店・専門店

- リアルタイム性のあるクーポン配布
- 新メニュー・限定メニューの紹介
- イベント・キャンペーンの告知
- 店舗予約や確認・変更
- 営業時間・休業日の案内
- 店の雰囲気伝え、ファン化促進 など



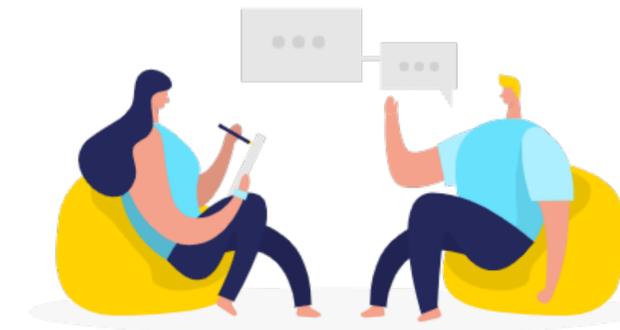
● 学習塾・習い事教室

- 塾のコンセプトやコース案内の配信
- 授業の様子やお客様の声を配信
- LINE登録から資料請求のフローを構築
- 授業の予約・変更の受付
- 体験授業やレッスンの申し込み受付
- クーポン配布やキャンペーン案内 など



● 士業・先生業

- サービス案内や営業資料を配布
- 講座やセミナー、セッションなどの案内
- キャンペーン情報などの配信
- サービスやコンサルティングの募集
- カードタイプメッセージでお客様の声を配信
- 無料相談の申し込み誘導 など



しかし・・・

LINE公式アカウントには大きなメリットがある一方で

高度なマーケティングを行うにあたって必要な機能が備わっておらず
施策実施はほとんど手動（アナログ）で行わなければならない

というデメリットも…

そこで、



拡張ツールの導入でさらに利便性UP

- 仕組みの自動化・業務効率化を行いたい
- 顧客一人ひとりに最適な情報を提供したい

という場合は、LINE公式アカウントのデフォルト機能を補う

拡張ツールの導入 が必須です。



ところで…
拡張ツールって？



LINE拡張ツールとは？

拡張ツールはLINE公式アカウントと連結して使う補助ツールという位置付けのものになりますが、

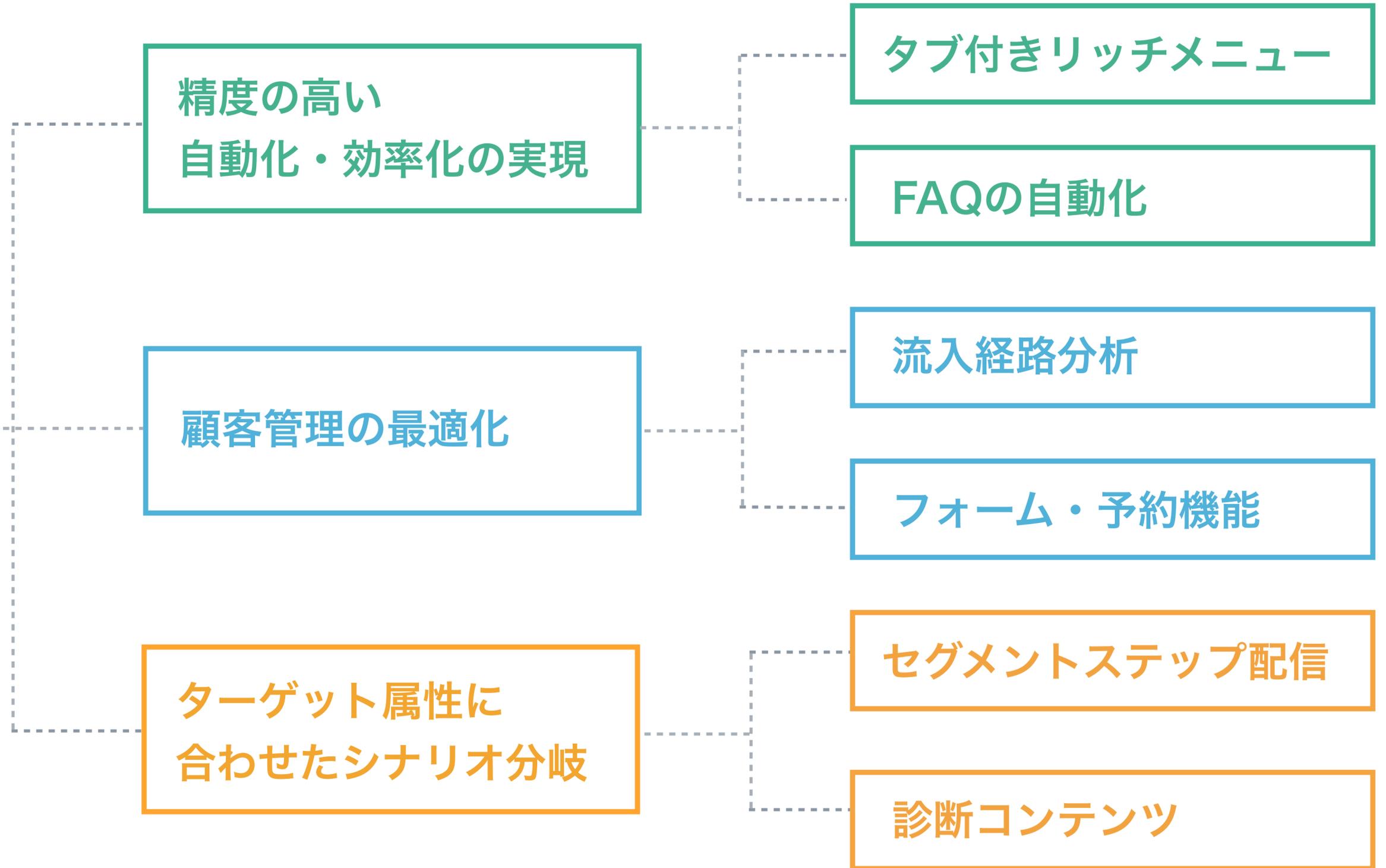
- メルマガでいう“メルマガ配信スタンド”
- WordPressでいう“プラグイン”

などをイメージしていただければ分かりやすいかもしれません。

LINE公式アカウントと拡張ツールを連結することによって、LINE公式アカウントに元々備わっている「メッセージ配信」「リッチメニュー」「自動応答」などの有用な機能がさらに便利になり、**高度で複雑なマーケティングを簡単に行うことができる**ようになります。



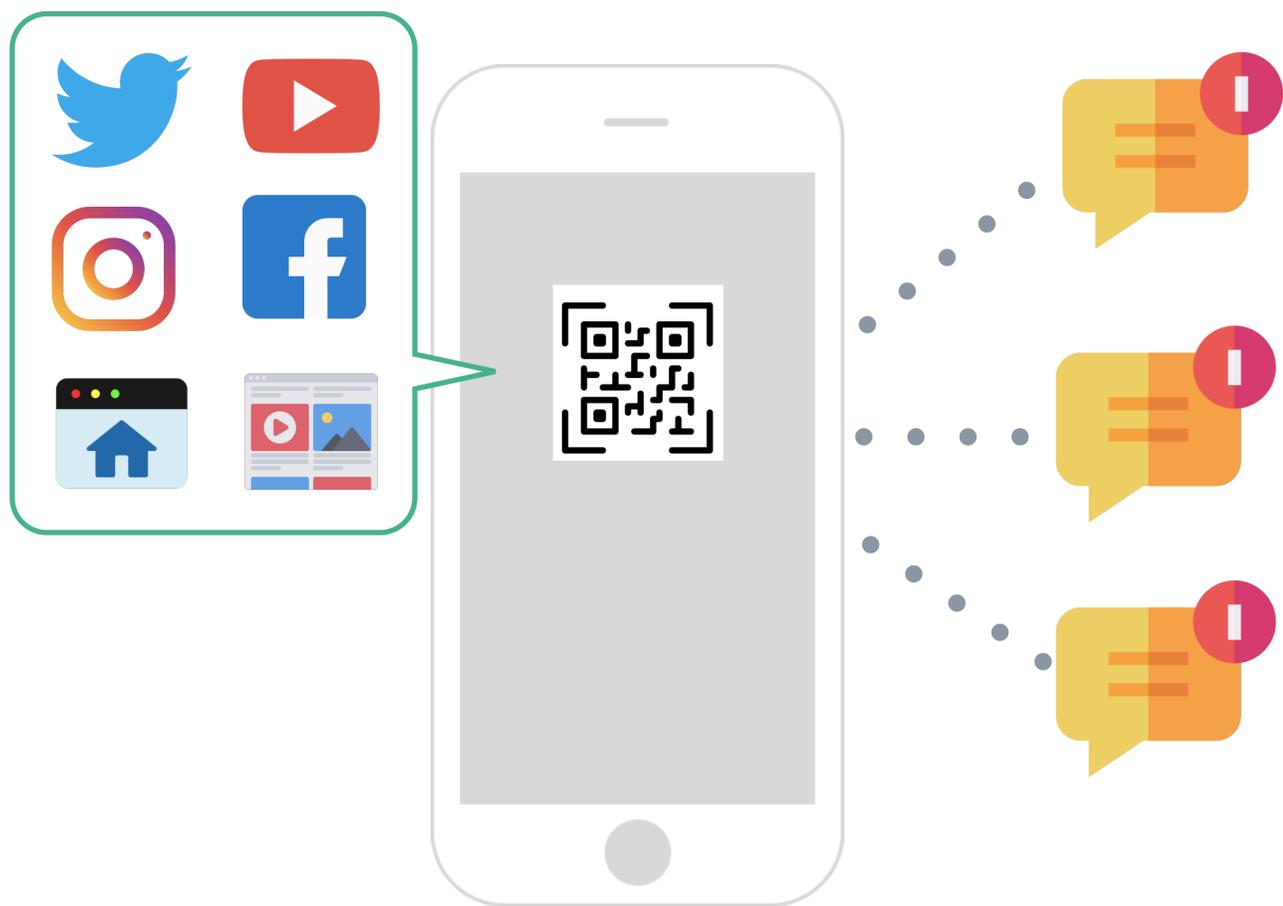
※ 拡張ツールはLINE社が提供しているものではありません。一般の会社が開発したツールが多数存在します。



拡張ツールを使ってできること

● 流入経路分析

各種SNS・自社HPなど、「どこを經由してLINEに友だち登録されたか」を判別できます。各流入経路ごとに友だち追加URLやQRコードを発行し、LINE登録したユーザーに対しそれぞれ別のメッセージを送るなど、特定のアクションが設定できます。



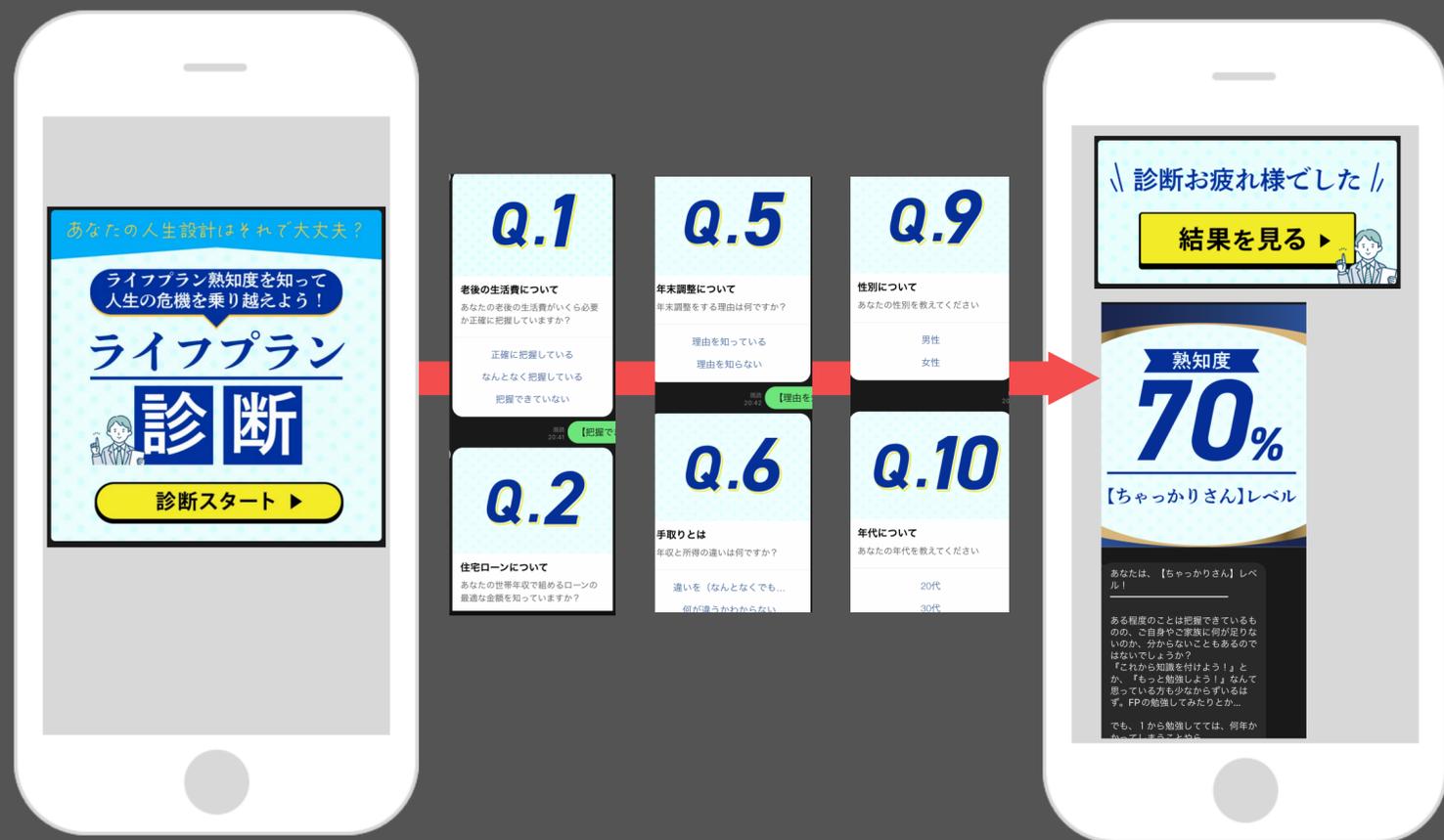
● フォーム・予約機能

フォーム作成、顧客情報の取得、セグメント分けまで一元管理が可能。アンケートなどで取得した情報は自動で顧客管理欄に同期されます。また、予約管理機能を利用することで、24時間いつでも予約獲得が可能になり、人件費や工数の削減にもつながります。



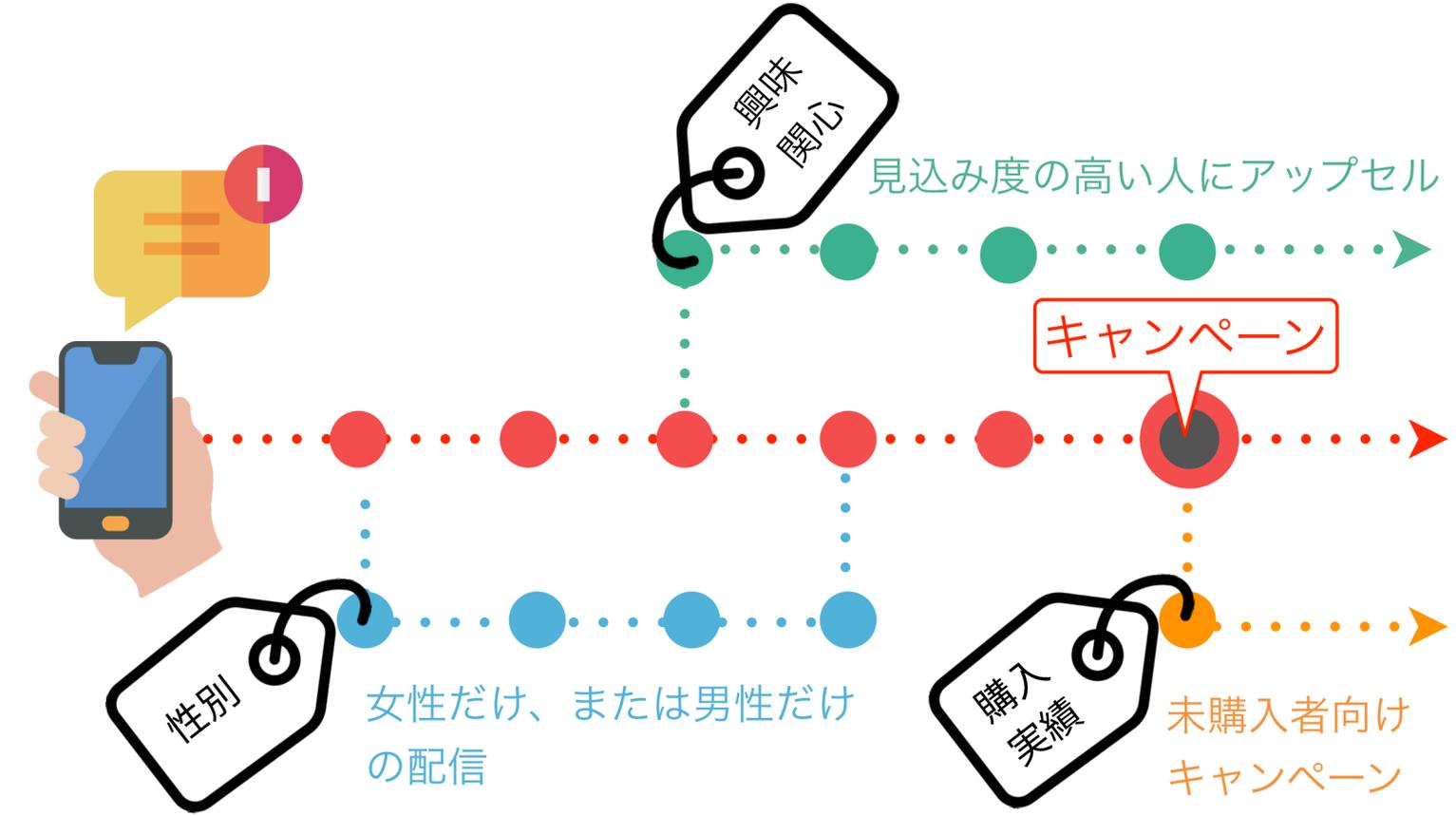
● 診断コンテンツ

ユーザーの悩みや普段の生活などに対するヒアリングを行いながら、その回答内容によって次の設問へ分岐させるフローチャートのような仕組み。事前に用意した選択肢に沿って診断が進み、最終的にユーザーに適したコンテンツの案内や商品のオファーまで誘導することが可能です。



● セグメントステップ配信

ユーザーの属性（性別・年齢・悩みなど）や流入経路でセグメントを分け、それぞれ別のシナリオをステップ配信します。また、URLのクリックや商品の購入有無によってシナリオの分岐を行い、見込み度やファン度がより高い層に適切なアプローチを行う施策も可能になります。



※コードをサイトに埋め込む必要があります

FAQの自動化

チャット機能を使ってFAQを自動化することができます。これによりユーザーの利便性が高まり、企業側は問い合わせ対応の工数削減・業務効率化につながります。また、商品購入後のフォローアップにも有効です。



タブ付きリッチメニュー

通常のLINE公式アカウントではメニューのパートは最大で6つ。拡張ツールを導入することで、タブによる階層分けが可能になり、より多くのコンテンツをわかりやすく設定することができます。



美容サロン

MAIN MENU BACK	<i>Decarte</i> デコルテ矯正 とは	<i>Philasaphy</i> mimosaの想い	<i>therapist</i> セラピスト紹介
	<i>Home page</i> ホームページ	<i>Blog</i> ブログ	<i>Instagram</i> インスタグラム
			
	<i>Menu list</i> メニュー一覧		
	<i>Campaign</i> 開催中のキャンペーン		
	<i>Shop card</i> ショップカード		

ABOUT US
NEXT

学習塾

メインメニュー ABOUT US 個別指導塾

たった80分で
あなたのお子さんが
やる気になる! 無料体験授業
申し込みはコチラ >

検討中の方へ
資料ダウンロード ↓

無料 オンライン個別相談

性格別 おすすめ学習法診断

受験ナビ

お問い合わせはこちら

ABOUT US 個別指導塾

塾生の声

料金システム・時間割

よくある質問

最新情報発信中

教室・コース案内

通販ショップ

メニュー アイテム一覧

日本独占販売!
海外で話題の人気アイテムが
先行GETできる

クラウドファンディング
最新情報
詳細はコチラから >

アイテム一覧

ビューティー

サポーター

快眠アイテム

マッサージグッズ

マスク

HOME PAGE

ショップ
最新NEWS

ABOUT US

レンタル着物店

店頭で下見・試着ができる

来店予約

振袖人気ランキング ▶

振袖コーディネート ▶

オンライン着付け講座 ▶

シーンから選ぶ ▶

七五三

入学式

結婚式

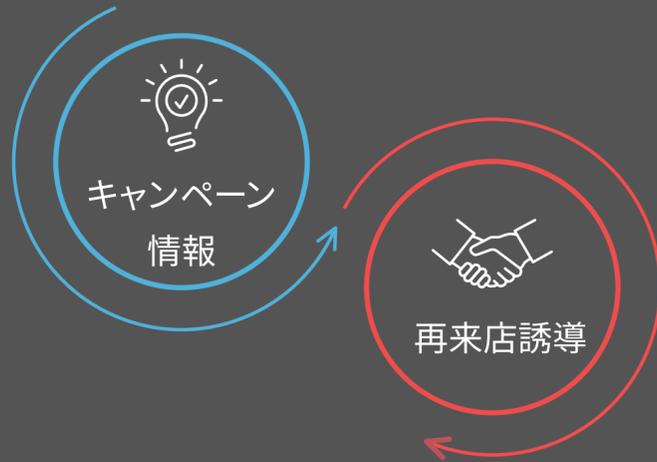
お見合い

結納

詳細はコチラから ▶

メインメニューに戻る ▶

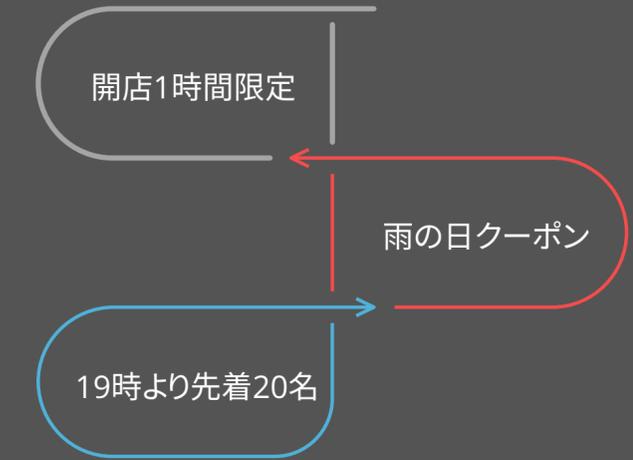
期間限定イベントの告知・案内



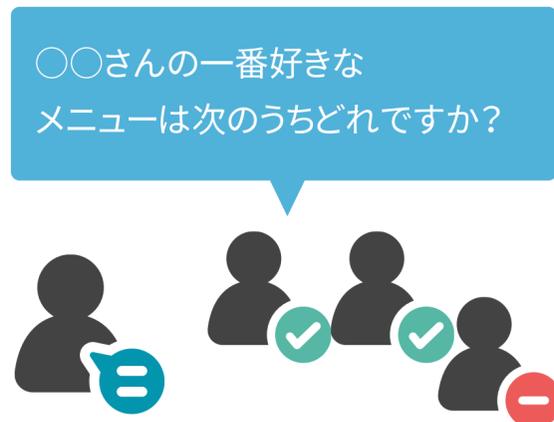
トレンド性を持った鮮度のある配信



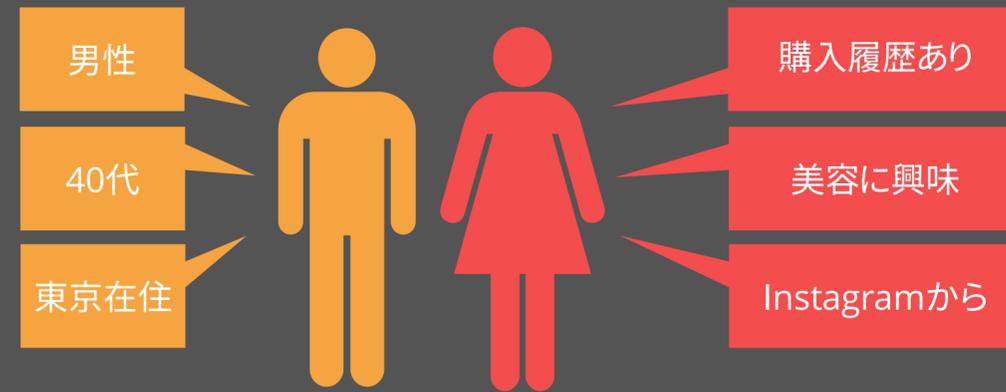
状況に合わせてスポット配信



アンケートによる関係性構築



配信や特典のパーソナライズ



リッチメニューのパーソナライズ



拡張ツールを導入した ビジネスモデル別 LINE公式アカウント活用例



男女別でリッチメニューを分けてそれぞれヘアカタログを表示

男女別のヘアカタログ（PDF）を用意し、セグメントリッチメニューやセグメントメッセージで配信。お客様は来店前に希望のスタイルが決まっている状態で、予約率も回転率もUP。



LINEでアンケート・カルテを作成しその他のサービスや物販につなげて客単価UP

紙で行っていたアンケートやカルテの記入をLINEに移行し、自然と友だち登録につなげる。アンケートの回答でタグを付与し、ユーザーごとに適した次回来店誘導を行う。さらにステップ配信でその他のサービスの提案や物販につなげて客単価をUP。



自宅でできるセルフケア動画の配布で信頼度UP

ヘアサロンであればヘアケア方法。治療院であればセルフ施術方法の動画を用意し定期的にユーザーへプレゼントすることで信頼度やファン度がUP。ケア方法と商品を絡められる場合は、通販の売り上げUPにもつながる。



不動産業LINE活用事例



カルーセルで複数の物件情報を表示、内覧の予約受付を即LINEで行い申込み数UP

配信する物件情報と合わせて内覧予約フォームのリンクを設置しておき、お客様が気になった時点ですぐに内覧の申し込みができるような仕組みを用意。電話と比べて気軽に申し込みができるというメリットが生まれ、申し込み数UPに繋がる。



アンケート情報から住んでいる地域の新着情報を配信

流入経路や登録時のアンケートでタグを付与し、ユーザーが住んでいる地域の新着物件をリアルタイムで配信。賃貸物件の内覧予約と当日のやりとりをLINEで。特に当日は、リアルタイムなやり取りができるため、連絡の行き違いや漏れもなく、内覧がスムーズに。



キーワード応答による物件の絞り込みで利便性UP

自動応答のキーワードに地域名を設定。お客様が調べたい物件の地域や市町村名などのキーワードを入力すると、該当地域の物件を絞り込んだWEBサイトのページURLが自動送信される仕組みを作り、利便性が向上。





1to1マーケティングの実施で顧客満足度UP

年代別、性別、お悩み別、興味別などのセグメントを用意し、アンケートなどでタグを取得。それぞれに合わせた配信メッセージを作成し、お客さま一人ひとりにマッチした情報を配信。個人経営のお店の場合、お得意様との個別トークを活用することで信頼度・ファン度がさらにUP。



LINEをアプリのように構築し、ユーザーの利便性UP

タブ分けリッチメニューで様々なコンテンツを設置。今月のクーポンやポイントカードのほか、営業時間や休業日などの情報にいつでもアクセスできる状態を作り、お客様の利便性がUP。



タグ付けからセグメント配信で特別感を演出

誕生日月でタグ付けをして、当月がお誕生月のお客様だけにクーポンを配布。セグメント配信で送るため特別感も演出できる。





顧客属性に合ったメッセージの配信で集客からセールスまでを自動化

あらかじめ作成したシナリオをステップ配信することで徐々にお客様との信頼関係を構築しセールスまでを自動化。成約に至らなかったお客様にはダウンセルシナリオを配信し、新たな提案を。



診断コンテンツ作成でオファ어의成約率がUP

アンケート・診断コンテンツを作成することで見込み度の高いユーザーを的確に抽出し、オファ어의成約率UPや、ユーザーとの良好な関係性構築が可能。



無料相談の期限に限定性を設けて申し込み率UP

リッチメニューに期間限定で「無料セッション」の申し込みバナーを設置。ステップ配信の通数とリッチメニュー表示を連動させ、一定期間経過した人は「有料」の申し込みバナーに変わるようリッチメニューを切り替え。



LINEマーケティング成功の3ステップ



03 施策スタート

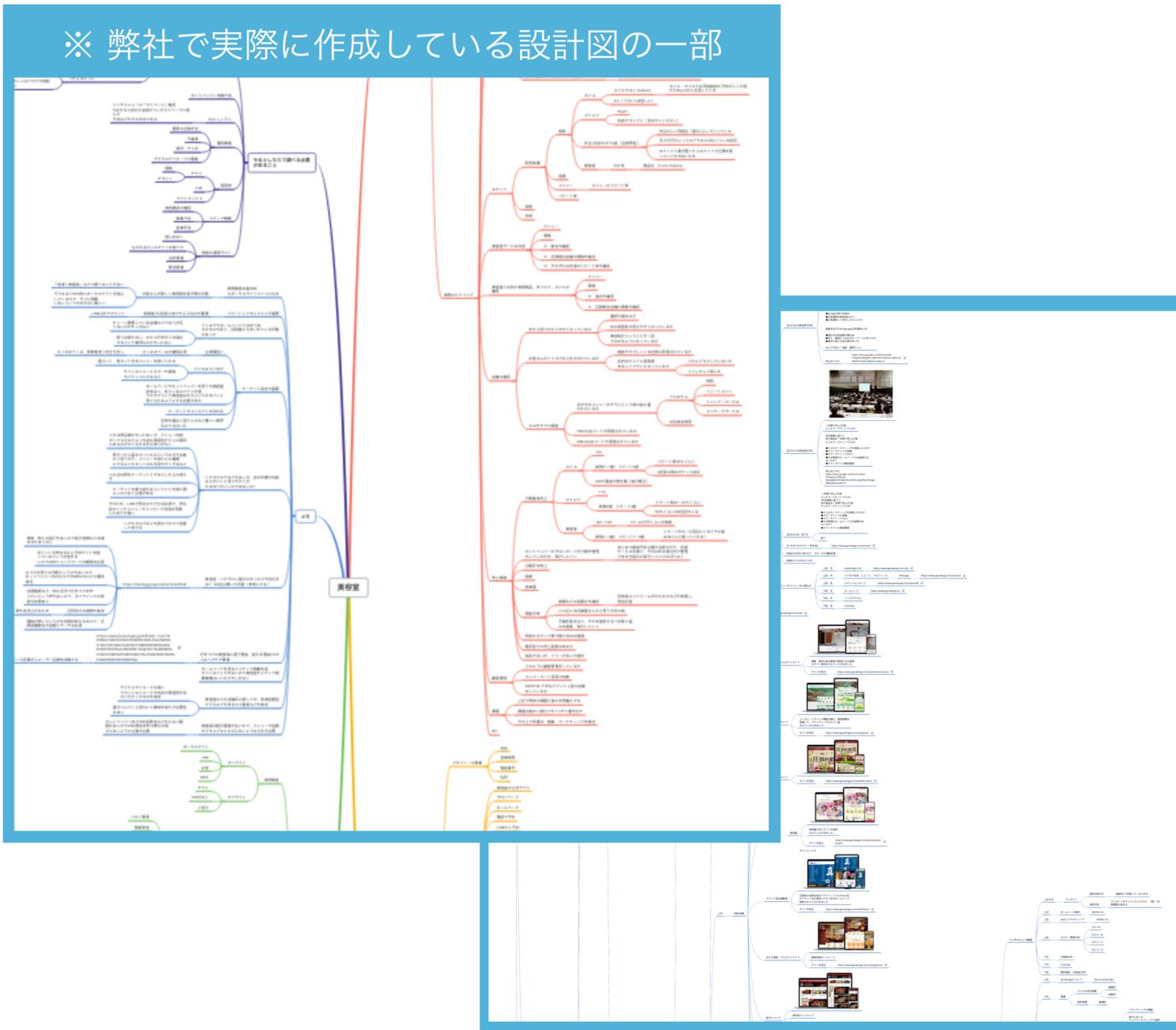
02 仕組み構築

01 戦略設計



一言でLINEマーケティングと言っても、ビジネスモデルごとにLINE活用の目的は異なり、それによって取り得る戦略が変わるため**各ビジネスモデルに特化した戦略設計が必要**です。

※ 弊社で実際に作成している設計図の一部



01 戦略設計

【全体設計】

課題整理／要件定義／市場・競合リサーチ

【詳細設計】

発信者・アカウント・ターゲティング／キャンペーン・ゴール・目的／セグメント設計と取得タグ決定／リッチメニュー構成／自動応答・チャットボット／クーポン・ショップカード／リードマグネット・特典etc…

LINE活用の目的に合わせて戦略設計を行います。
戦略設計はLINEマーケティングを成功させるための要と言っても過言ではありません。左の図のように一つひとつの施策に対しての戦略・戦術を可視化することで抜け漏れなくマーケティングを実施することができます。

02 仕組み構築

LINE公式アカウント開設／拡張ツール契約・導入／プロフィールページ作成／ショップカード作成／クーポン作成／各メッセージ作成／セグメント管理／リッチメニュー・バナー作成／カルーセル作成／チャットボット構築・設置／アンケート作成・設置／ステップ配信メッセージ作成・設置／診断コンテンツ作成・設置etc…

設計をもとに、各メッセージ、クリエイティブ、コンテンツ、ステップ配信シナリオなどの作成を行い、ツールに設置したら挙動確認を行います。



03 施策スタート

友だち集め／広告出稿／コンバージョン測定／サイトスクリプト設置／クロス分析／流入経路分析／通常配信／キャンペーンetc…

**全て整ったらいよいよ友だち集めをスタート！
リスト獲得／信頼関係構築／セールス／フォローアップまで。ビジネスに必要なマーケティングの多くを、LINEひとつで行えるようになります。**



しかし、これだけのことを自社で実施するには・・・

ビジネスのスケールアップに有効なLINEマーケティングですが、
自社ですべて行おうとすると

人的リソースがない

成果につながるノウハウがない



など、様々な問題に直面します。

・・・例えば、

こんなお悩みありませんか？

- ✓ LINEを始めた方が良いと理解してはいるが、何から手をつけるべきかわからない
- ✓ 業界内でのLINE成功事例が世に出ておらず、モデリングすることもできない
- ✓ LINEを運用しているが、担当者のスキル不足で成果につなげていない
- ✓ 業務効率化を図ったはずが、逆に工数がかかってしまっている
- ✓ 見様見真似で始めてみたものの、この先何をやれば良いのかわからない
- ✓ 正しいノウハウを知らないため、行っている施策が合っているのかすら判断が付かない



このようにLINEの運用でお困りの企業様は
ぜひ、**Linete** にお任せください！



仕組みの自動化で売上UP



人件費を抑えて業務効率UP



CRMで顧客満足度UP

WEBマーケティングと実店舗運営の経験に基づいた豊富な知識で
貴社のパートナーとして、**成果につながるLINEの仕組み化・自動化**を実現します！

より反応が見込める構築を行います

LINE利活用の目的に合わせてゴールから逆算した設計で、
売上UP・集客数UP・業務効率UP・利便性UP・リピーターUPを実現します！

歯科クリニック様の事例

構築の一例です。（クリニック以外にもすべての業種に対応可能です）



リッチメニューはカテゴリーごとに階層を分けて見やすく



ユーザーとコミュニケーションをとりながら
顧客情報の取得もできる診断コンテンツ

お客様のニーズに沿ったあらゆる情報を網羅



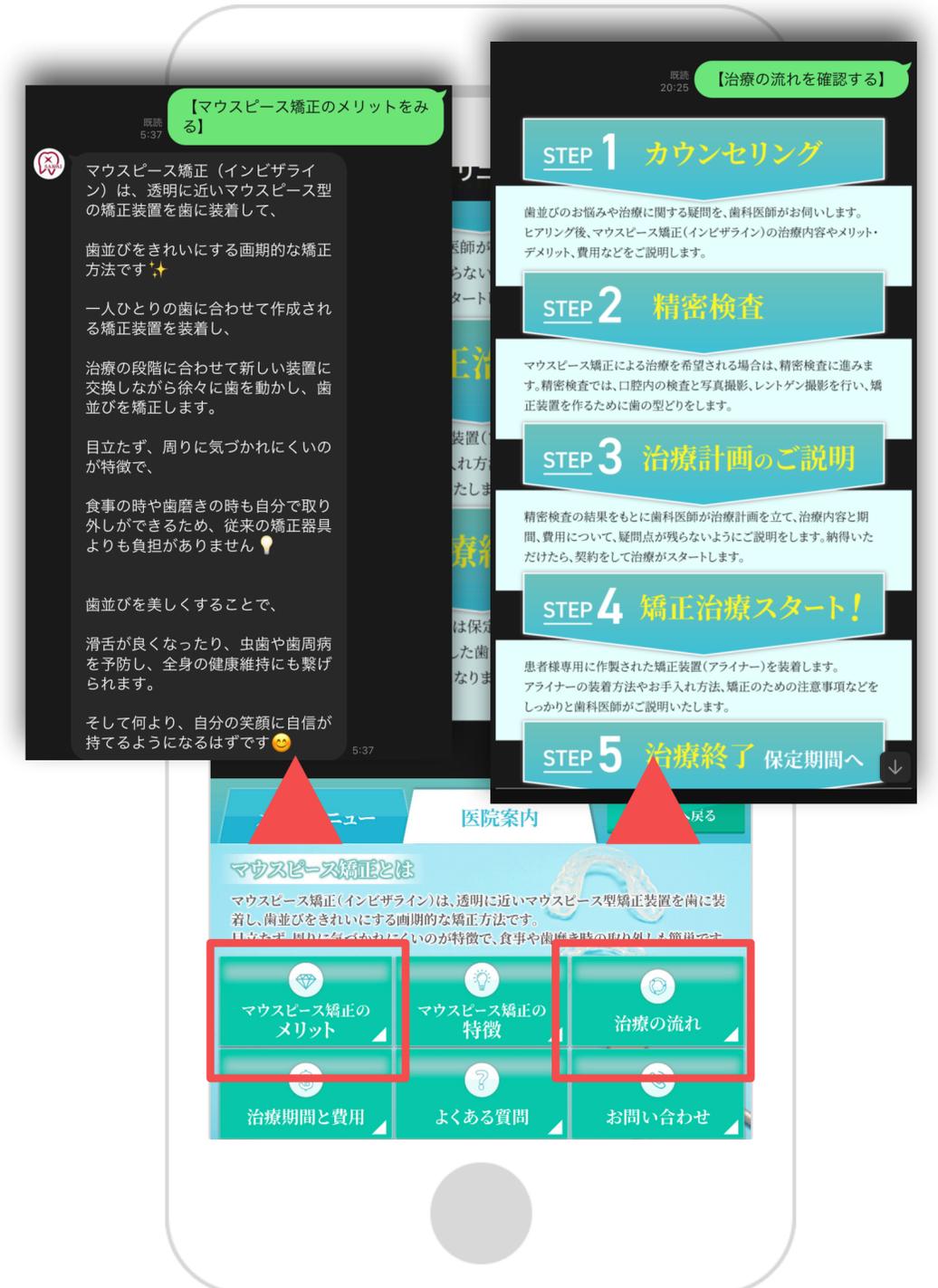
歯科クリニックでは歯科衛生士スタッフを募集しております！



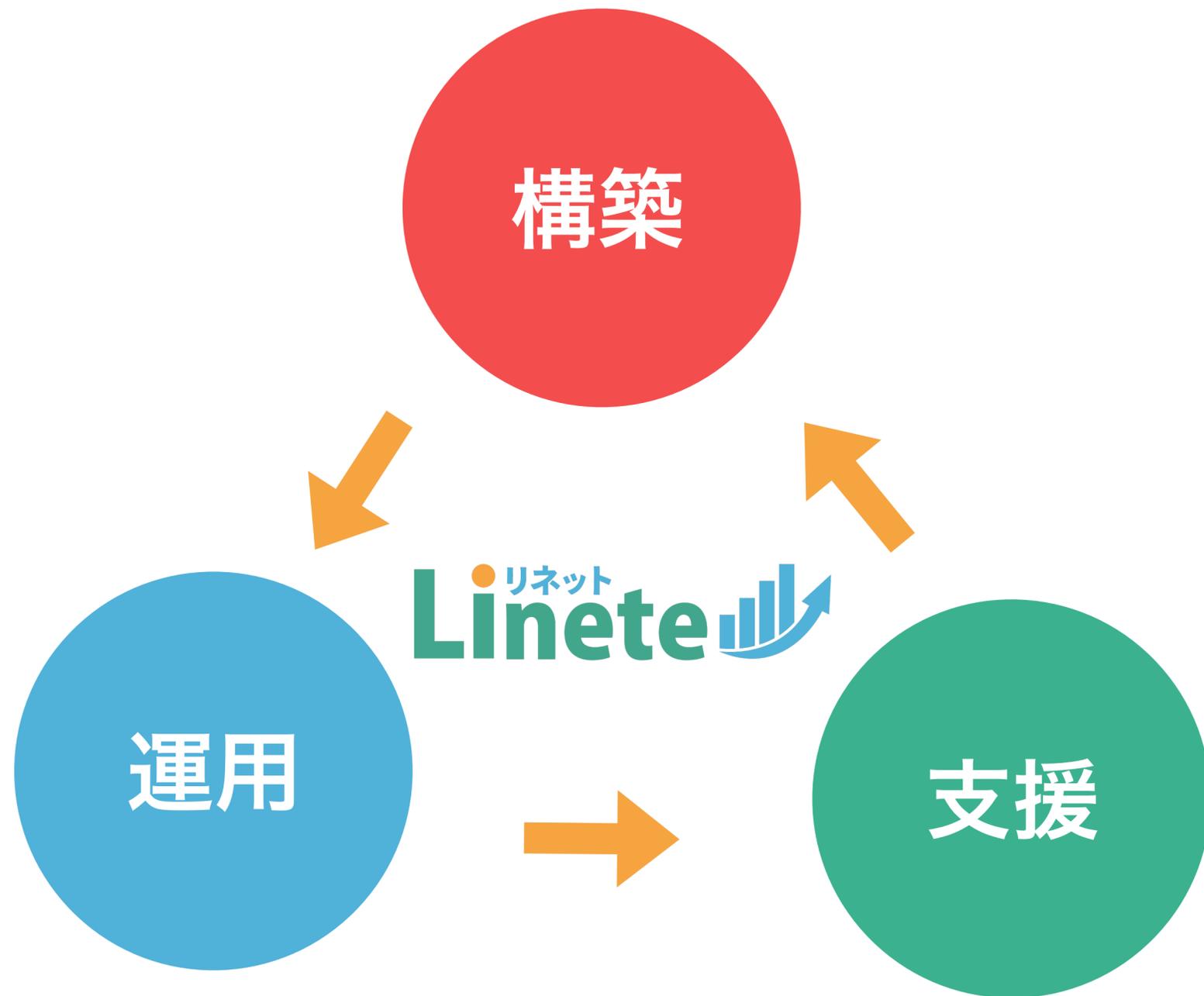
実際にクリニックで説明を受けているようなLINE内でのコミュニケーション



テキストとリッチコンテンツを活用してお客様の疑問や不安を解消



構築から運用、コンサルティングまで。 ニーズに合わせたサービスをご用意しています



クオリティの高い仕組み

経験に基づいた最適な運用

貴社のパートナーとして伴走

だから結果につながります！

- ❌ LINE構築や運用に割く人的リソースが足りない
- ❌ 自社にLINE構築や運用を任せられるマーケターがいない
- ❌ LINEマーケティングに関するノウハウを持っていない
- ❌ LINE公式アカウントを開設したものの、ほとんど成果につながっていない
- ❌ 先々の戦略を立てずに見切り発車したため、今後の活用イメージがついていない



構築
サービス

貴社のパートナーとして、設計・制作・設置までを当社が請負います。
貴社に行っていただくことは、ヒアリングの対応と必要なコンテンツの準備だけ。
あとは当社に丸投げできる構築サービスです。

運用
サービス

仕組み構築完了後の運用に関するもお任せください。
「配信のみの代行」や「運用すべての代行」などニーズによってお選びいただけます。
マーケティング経験豊富な専任スタッフが運用を担当します。

内製化
支援
サービス

商品設計や集客媒体構築など、ビジネス全般に関わる
マーケティングコンサルティングや内製化支援コンサルティングも行っております。

例1

構築ベーシックプラン

+

内製化支援

まずはシンプルな形で構築し、支援を受けながら自社でブラッシュアップしていきたい企業様におすすめ

例2

構築コンサルティング

+

構築スタンダードプラン

+

運用レギュラープラン

マーケティング全体の戦略を固めた上で構築を行い、その後の運用までお任せしたい企業様におすすめ

例3

構築ハイクラスプラン

のみ

クオリティの高いアカウントさえ出来上がれば、その後は自社で運用することが可能な企業様におすすめ

【構築サービス】プラン詳細

【構築サービス】プラン詳細

	構築ベーシックプラン	構築レギュラープラン	構築ハイクラスプラン
価格	¥450,000～ (税込 ¥495,000～)	¥850,000～ (税込 ¥935,000～)	¥1,850,000～ (税込 ¥2,035,000～)
全体／戦略設計	○	○	○
LINE基本設計	○	○	○
あいさつメッセージ作成・設置	○	○	○
リッチメニュー制作	最大2枚	最大6枚	最大10枚
カルーセル作成・設置	最大5枚	最大15枚	最大30枚
バナー作成	最大2枚	最大3枚	最大5枚
タグ作成・設置	最大10個	最大30個	最大100個
アンケートフォーム作成	最大1個	最大3個	最大3個
セグメント設計		○	○
原稿リライト・ブラッシュアップ		○	○
流入経路タグ発行・分析		○	○
チャットボット設計・制作		3階層	制限なし
診断コンテンツ制作		ライト	プレミアム
ステップLINEシナリオ作成			○
オプトインLP制作			○
フォームカスタマイズ			○
ツール操作・説明			○

※上記の金額の他に別途、拡張ツールの月額利用料がかかります（拡張ツールは利用する会社により月額費用が異なります）

【運用サービス】プラン詳細

【運用サービス】 プラン詳細

		トライアルプラン	配信お任せプラン	運用お任せプラン
	価格	¥100,000/月 (税込 ¥110,000~)	¥248,000/月 (税込 ¥272,800~)	¥498,000/月 (税込 ¥547,800~)
	配信	月 4 通まで	月 4 通+キャンペーン配信	配信プラン内容 + 30時間の作業
	セグメント配信	○	○	○
	パック作成・配信	○	○	○
	配信時アクション設定	○	○	○
	アンケート作成・配信	○	○	○
	原稿コンテンツ準備	貴社 (配信原稿)	当社 (ヒアリングあり)	当社 (ヒアリングあり)
	クリエイティブ作成	-	○	○
	配信スケジュール設計	-	○	○
	チャットワークサポート	-	配信に関わる相談	運用全てに関わる相談
	定例ミーティング	-	月 1 回 (60分)	月 2 回 (各60分)
	戦略コンサルティング	-	-	○
	友だち追加広告運用	-	-	○
	施策連動に伴う作業	-	-	○
	構築ブラッシュアップ	-	-	○
オプション	メッセージ対応	-	-	応相談

【コンサルティングサービス】プラン詳細

コンサルティングサービス詳細

1. 構築・運用コンサルティングプラン

¥200,000/月額

税込¥220,000/月額（契約期間12ヶ月～）

- LINEマーケティングを導入するにあたり必要となるマーケティング全般のコンサルティング
- 構築後の運用、LINEマーケティングの戦略立案・施策実施に関わるすべてのコンサルティング

※ 構築サービス/運用サービスを**ご利用の場合のみ**お申し込みいただけるプランです。「運用お任せプラン」にはこちらが包括されています

2. 内製化コンサルティング

¥300,000/月額

税込¥330,000/月額（契約期間12ヶ月～）

- 内製化に必要なすべてのコンサルティング
（リストマーケティングに関わる設計・構築・運用・施策実施ノウハウや改善方法）

※ 構築サービス/運用サービスの**ご利用がない場合でも**お申し込みいただけるプランです

LINEマーケティング導入コスト比較

設計・構築にかかる時間

自社で構築



約3~6ヶ月

最短1ヶ月

※このほかに育成期間も学習期間もかかります

※プランの組み見合わせによって変わります

人件費

社内構築スタッフ1名

約300,000円/月



300,000円×6ヶ月=1,800,000円

ヒアリングとコンテンツの準備のみ

この価格で、クオリティの高い仕組みを短期間で構築可能！自社で構築するよりも圧倒的に早く成果を手にすることができます。

導入コスト

専門外のスタッフが作るクオリティでも・・・

約1,800,000円

のコストがかかります

935,000円 (構築レギュラープランの場合)

※ どちらの場合も、上記に加え拡張ツール利用料がかかります

ヒアリングから最短1ヶ月でLINE設計・構築が完了します。



※ご契約のプランによってかかる時間や費用が変わります。予めご了承ください。

ご相談やお見積もりは完全無料です。
お気軽にお問い合わせください。