

EC売上UPの虎の巻

LINE運用編

ECにおけるLINE活用

LINEを有効活用することで、リピート率の向上を狙えます。

概要

目的

ECサイトに訪れた顧客にLINE会員登録を促し、継続的に接点を確保することで、リピート率の向上を狙う

会員登録

- LINE配信するには、会員登録が必須。
- 会員登録を促進

実施内容

接点確保

様々な情報を発信することで継続的に接点を確保し、ブランドを覚えてもらう

- シーズナル商品の紹介
- 自社商品に関するクイズ
- キャンペーン

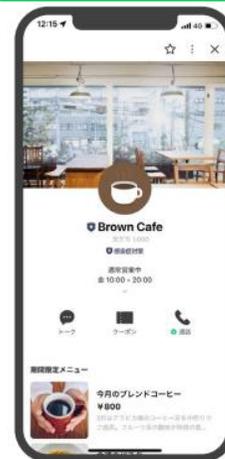
セール告知

セールに合わせて告知を実施

- 新商品発売セール
- 定期開催セール
- 在庫処分セール

イメージ

プロフィール



メッセージ配信



リッチメニュー



料金プラン詳細

初期費用
¥0

月額固定費

無料メッセージ通数

追加メッセージ料金

コミュニケーションプラン
0円
200通/月
不可

集客や販促目的のメッセージ配信なら
こちらがおすすめ

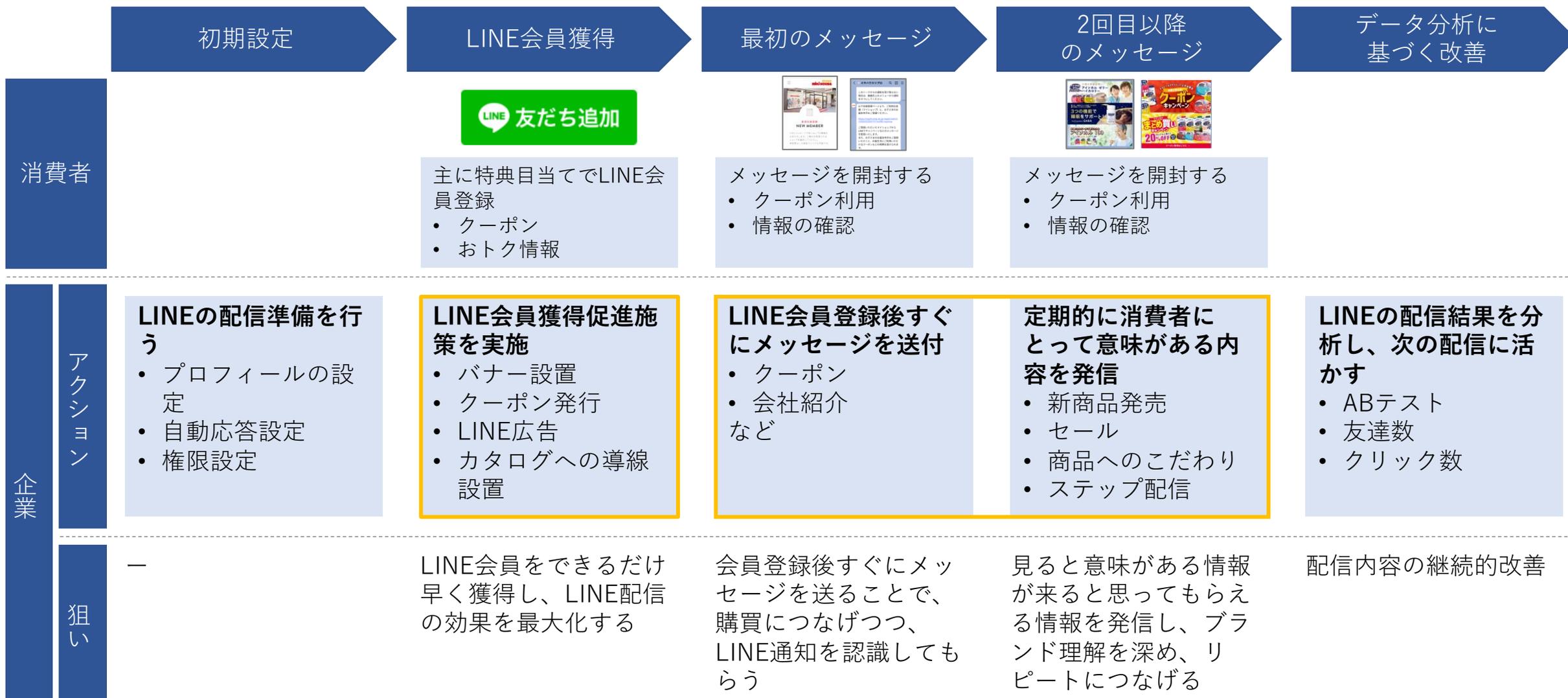
ライトプラン
5,000円
5,000通/月
不可

スタンダードプラン
15,000円
30,000通/月
~3円/通

※料金プランはアカウント作成後にアップグレード、ダウングレードが可能です。

LINE運用の流れ

LINE運用の流れは以下の通り。弊社では全プロセスのご支援実績がございます。



LINE会員獲得促進施策

ECサイトやカタログにアクセスしてくる消費者を取りこぼしなく、LINE会員登録をしてもらえよう、漏れなく施策実施していきます。

バナー設置

クーポン発行

LINE友だち追加広告

カタログへの導線設置

実施内容

LINEへの導線をECサイトの目立つ箇所に設定

- トップバナー
- カテゴリバナー
- 追従バナー

LINE登録で〇〇円OFFクーポンを発行

- 購入直前にクーポン告知

LINE広告で友達数アップ

- 友達1人獲得コスト：50-100円程度
- 金額：月10万円程度（3か月）

カタログ上にLINE会員登録のQRコードを設置

- LINE会員登録でカタログ注文で使えるクーポン配布

実施イメージ



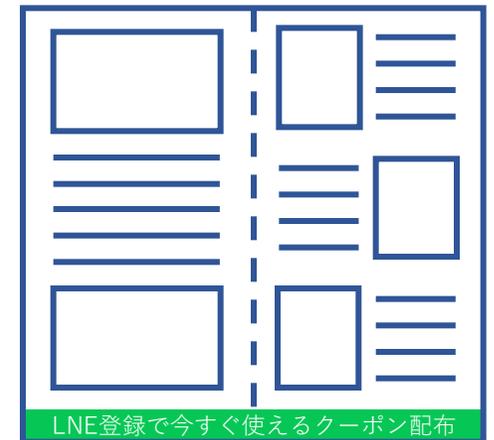
トークリスト



LINE NEWS



LINE VOOM



LINEメッセージ例

セールから会社紹介、独自のコンテンツなど各社様々なメッセージでコミュニケーションを取っている



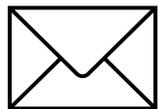
お問い合わせ

Proteinumのサービスにご興味をお持ちいただき、より詳しいサービスの内容や導入事例、利用開始までの進め方など、ご質問やご不明点がございましたら、お気軽にお問い合わせください。



03-6419-7733

(対応時間 平日10:00~18:00)



info@proteinum.co.jp

サービス紹介

<https://proteinum.co.jp>

資料請求 (ダウンロード)

https://proteinum.co.jp/document_zoho/

ご支援実績 (導入事例)

<https://proteinum.co.jp/works/>