

LINE@の活用で、若年層への来店促進

～百貨店・デパート LINE@告知による来店キャンペーン～

若年層向けに、LINE@使った、各店舗ごとのセグメント配信・催事案内やクーポンの告知を実施。会員数が大幅に増加、LINEの平均よりブロック率を低く抑えている。

課題

若年層顧客を新たなターゲットに加えたい

現在は、40代～50代が、メインターゲットだが、将来の来店に繋げるためにも、若年層の来店も図りたい。

効果

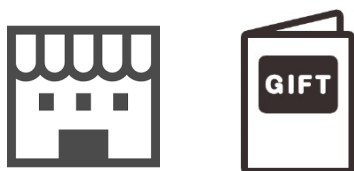
LINE@の会員数が大幅増、ブロック率が通常より低めに。

- ・サービススタート時の総「お友だち」数の登録数が6ヶ月で約4倍に増加。
- ・ブロック率が通常の半分程度に抑制。(通常は20～30%程度)

- 店舗POPやカタログ、WEBサイトにて、お友だち登録の促進。
- 登録時に「登録店舗」を選べることで、<近隣の行きやすい店舗> や <興味のある大型店> を好きなだけ登録できる。登録した店舗のみ、LINEの配信が行われるので、必要な店舗情報のみ、入手ができる。
- 週1回、友だち登録者へイベント情報以外にも、「限定のクーポン付画像」を配信。店舗で画面を見せた人に割引を実施し、来店を誘致。

会員登録促進と店舗来店促進

登録の際に、登録店舗を選ぶ。店舗ごとの配信を実施することで、登録した会員にとって有益な店舗情報を発信、来店へ繋げる。



LINE@

会員

店舗POP、カタログ、WEB等で
LINE@登録促進

顧客DB

連携/保持

LINE ID



リッチメッセージ配信
イベント情報/催事案内/
クーポンなど