

【店舗向け】

「友だち」を増やしてLINEのメリットを最大化

LINE友だち追加広告 ご提案資料



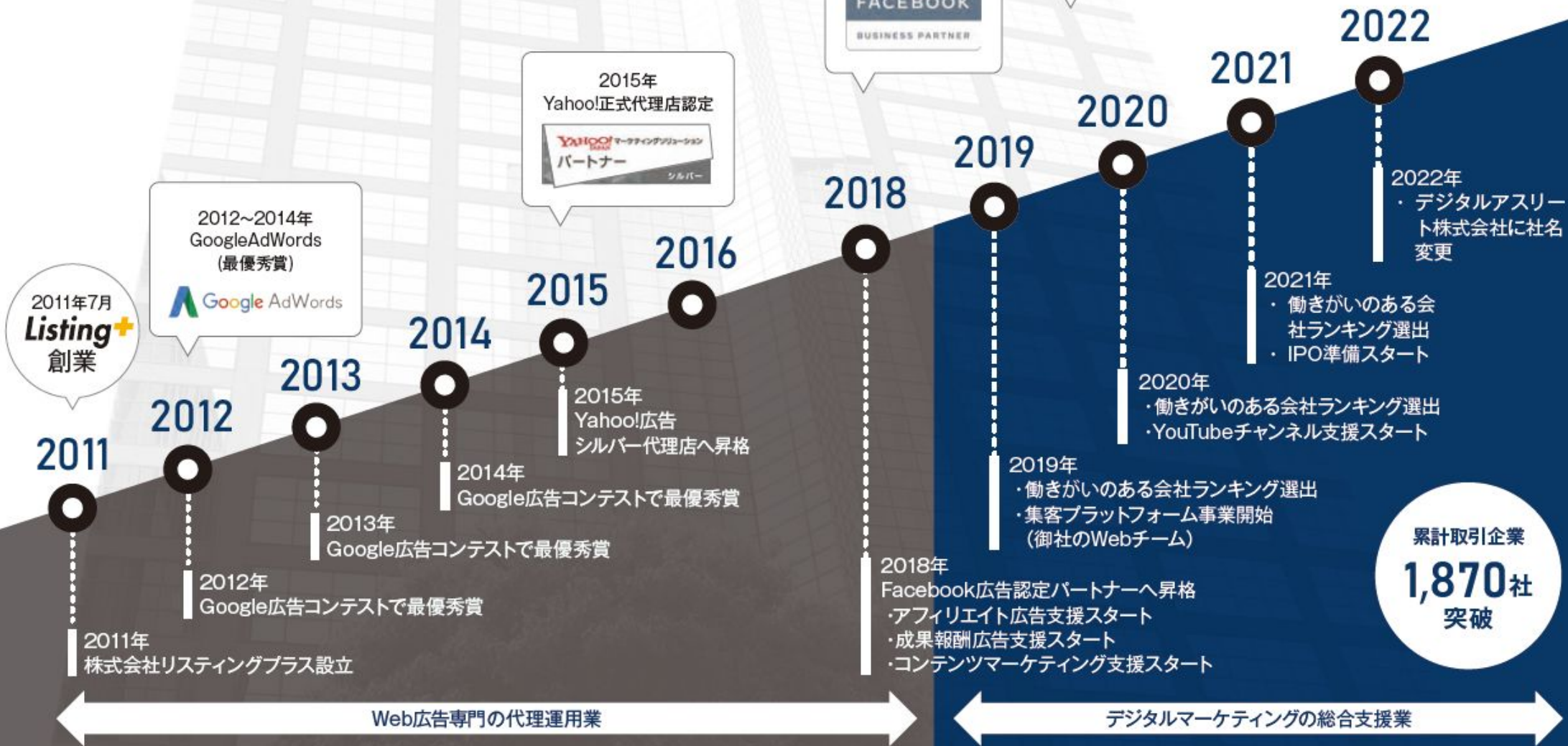
VISION

デジタルアスリートが
掲げるビジョン

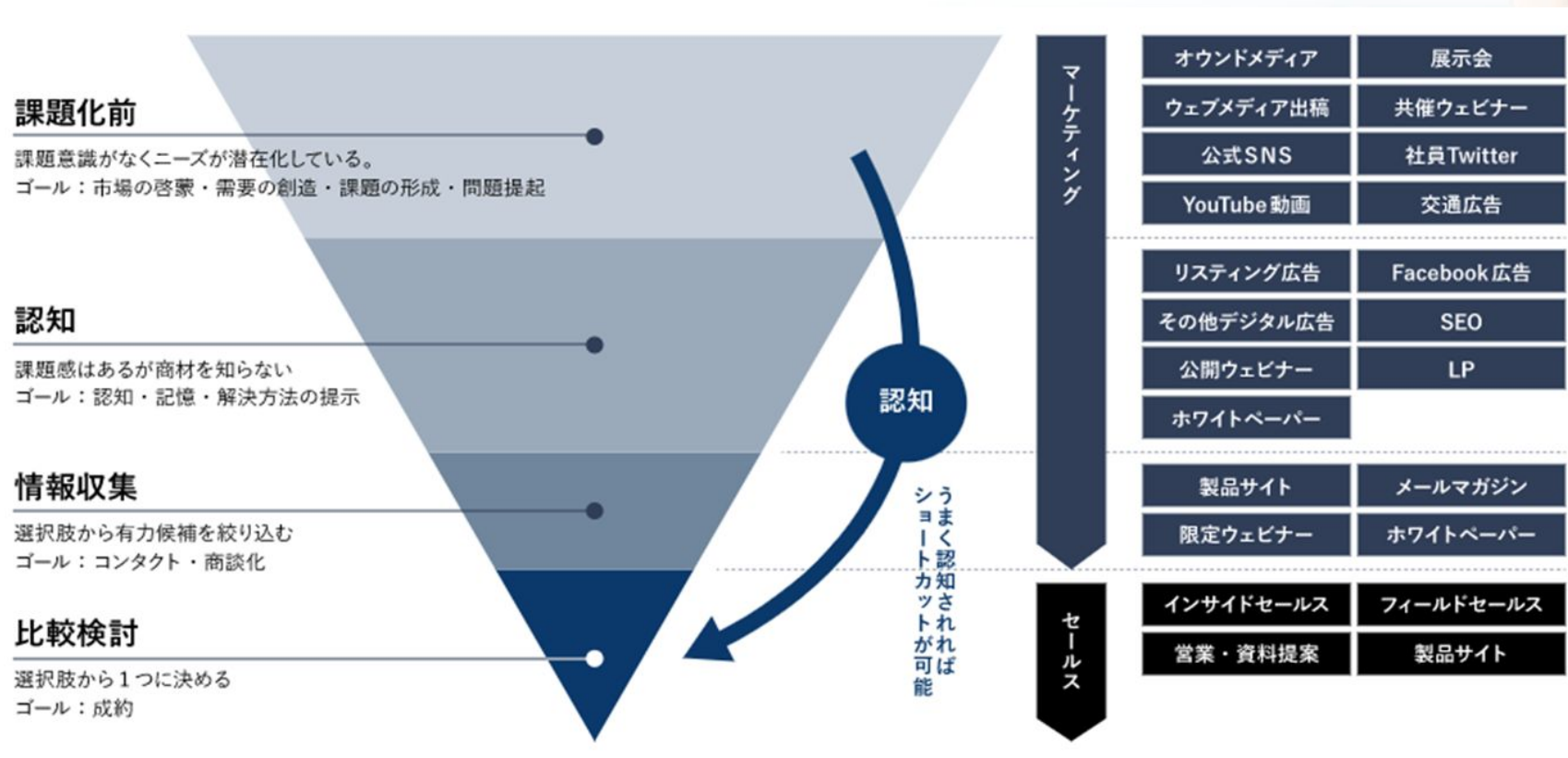
【デジタルマーケティング支援の最高峰へ】

我々のミッションを実現するには、我々自身が挑戦を続け「挑戦が楽しい」という価値観を伝達していく必要があります。

我々も業界最高峰を目指し、挑戦を続ける集合体として最新のデジタルマーケティングを研究し、企業や個人の挑戦へ貢献してまいります。



デジタル広告運用・Webサイト制作を起点に デジタルマーケティング設計～構築支援まで幅広く対応可能！



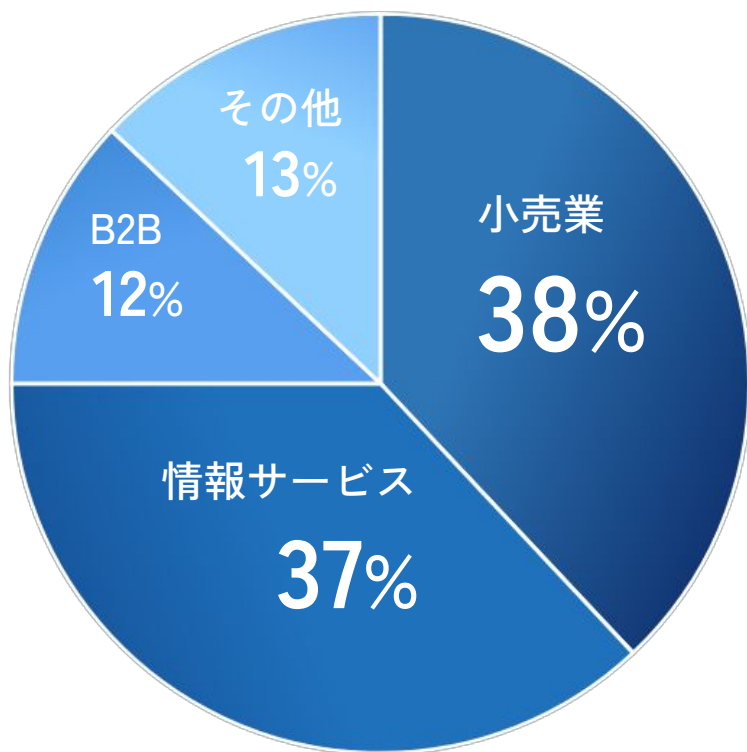
これまでの支援実績は1,000社以上にのぼり、各分野のスペシャリストが多数在籍しています。全体戦略の設計から、集客や認知拡大を目的とした広告の運用、CV率を高めるLP・サイトの制作まで、一貫して対応するのが当社サービスの特長です。

創業12年、1800社以上を支援してきたデジタルマーケティング
ナレッジで直接的な売上アップと中長期的なコスト削減を実現！



1800社を超えるお客さまの広告運用とランディングページを改善
大手企業様から中小企業まで幅広い支援実績

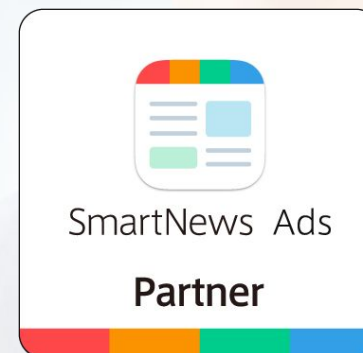
対象上位業種



 株式会社FTC	 株式会社USEN	 フェニックス リゾート株式会社
 大鵬薬品 大鵬薬品 工業株式会社	 株式会社ヴァーナル	 エステティック ミス・パリ 株式会社ミス・パリ
 Art Entertainment ART VIVANT アールビバン株式会社	 株式会社WACUL	 SCSK株式会社

And More

広告品質と広告表現を遵守した運用を徹底
デジタル広告媒体の認定パートナーとして高い専門性



弊社運用YouTubeチャンネル 総収益、数百超えの自社メディア多数所持

GOLFavo ゴルフアボ



登録者数：45.9万人
動画投稿数：991本
最高動画再生回数：299万再生
2017年3月チャンネル開設

Webマーケティングが学べる タベリナチャンネル



登録者数：2.02万人
動画投稿数：192本
最高動画再生回数：19万再生
2019年5月チャンネル開設

YouTubeの コンサルチーム



登録者数：1,300人
動画投稿数：42本
最高動画再生回数：4.8万再生
2021年3月チャンネル開設

運用実績

デジタルマーケティング人材とマーケティングDXに 取り組む企業のリスキング教育サービスの提供



なぜ今LINEなのか



LINEなら認知からカスタマーサポートまで一気通貫できる



認知・興味拡大	情報発信	One to One コミュニケーション
LINEスタンプ LINE内広告	友だちへ 最新情報などの 一斉配信	属性や購入行動から友だちごとに最適なメッセージを配信
		ユーザーサポート
		サポート情報配信 / チャットによるお問い合わせ対応

認知からカスタマーサポートまで一気通貫！だから関係構築の強化に繋がる！

SNSが発展し膨大な情報があふれる中で、ユーザーが触れる情報は自分好みにカスタマイズされ、無意識下も含めて複合的に接点を持ち購入に至っています。その中でいかにユーザーと接点を持ち関係構築できるかが集客の大きなカギとなっています。



メリットの多いLINEマーケティング

メリット 01

効率的にアプローチできる



顧客100人に対面で営業するとなると膨大な時間がかかりますが、LINEであれば1日どころか半日もかからずにアプローチすることが可能です。少数精鋭の企業でも効率よく育成からセールスまで行うことができます。

メリット 02

低コストで運用できる



通常の広告では多くの費用がかかりますが、LINE公式アカウントは開設費0円！規模が大きくない段階では月額0円のフリープランで運用することができます。一番高いプランに移行しても月額15,000円で運用可能です。

メリット 03

成果を分析しやすい



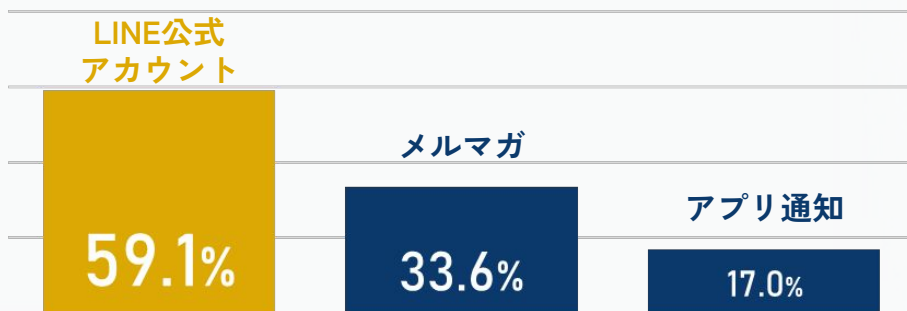
友だちの属性やメッセージ配信後の開封率・クリック率など多くのデータが数値化されるため、改善していくためのPDCAサイクルを回しやすいです。また、このデータは他の施策を実行する際にも生きてきます。



アクティブユーザーが多く 開封率や購入率が高い

見てもらえる割合

LINE公式アカウントからの情報は、
断然見られやすい！



購入につながる割合

メルマガよりも購入につながりやすい！



※LINE公式アカウントに関するエンドユーザー向け調査 2021年07月21日（水）～2021年07月22日（木）

LINEは他のSNSやメルマガと比較しても発信した情報が見られやすく、商品やサービスの購入に繋がりがやすいため、効果的に集客から育成、セールスまで行うことができます。



LINE友だちを増やすには



LINE友だち追加広告なら効率的に友だちを増やせる

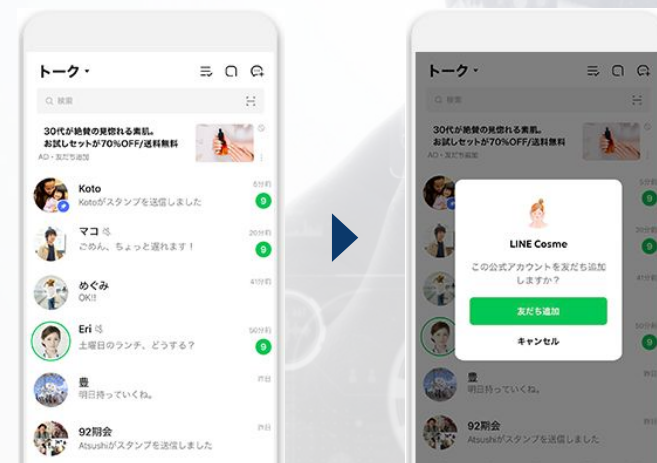
友だちを増やすための施策

- ① 店頭POPや掲示物による告知、スタッフからの声かけ
- ② URLやQRコードを発行して友だち追加を促す
- ③ Webサイトなどに友だち追加ボタンを埋め込み
- ④ LINE友だち追加広告



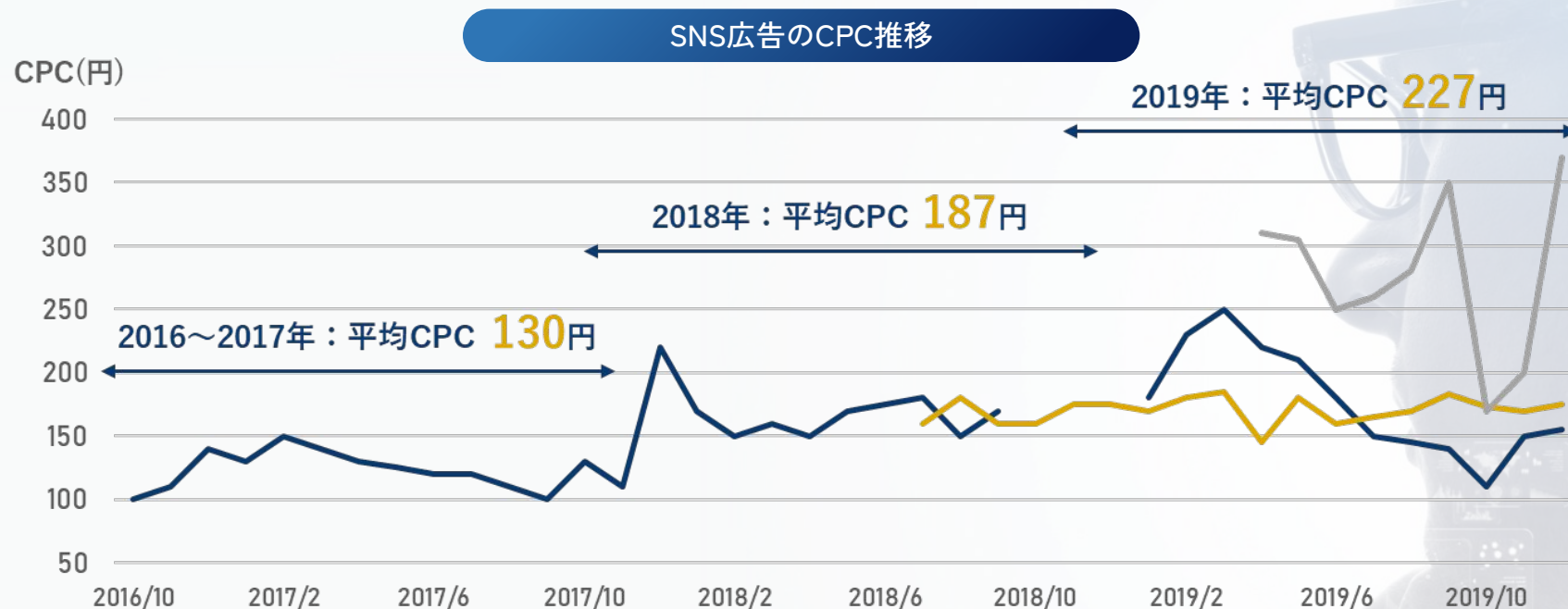
おすすめは**LINE友だち追加広告**です。

店頭での声かけや口コミに比べ、効率的に友だちを増やすことができ、**これまでリーチできなかった新規のユーザー層にも友だち追加をしてもらえる**ことが大きな強みとなっています。





広告市場の変化と高騰するクリック単価



※引用元：アライドアーキテクト株式会社 (<https://smmlab.jp/article/snsad-average-cpc/>)

この数年でSNSがさらに普及し、より多くの企業がデジタル広告に取り組むようになりました。そのため、チャンネル間での競争が激化しており、そのクリック単価は年々高騰しています。

その中でもLINE広告は2016年にスタートした比較的新しい媒体のため、活用している企業が少なく、クリック単価と同額の100～400円ほどで「友だち」獲得をすることができます。



友だち獲得価格は他媒体の5分の1

▼LINE友だち追加広告



友だち獲得単価5分の1に！
CPCレベルの単価で
友だち獲得ができる。

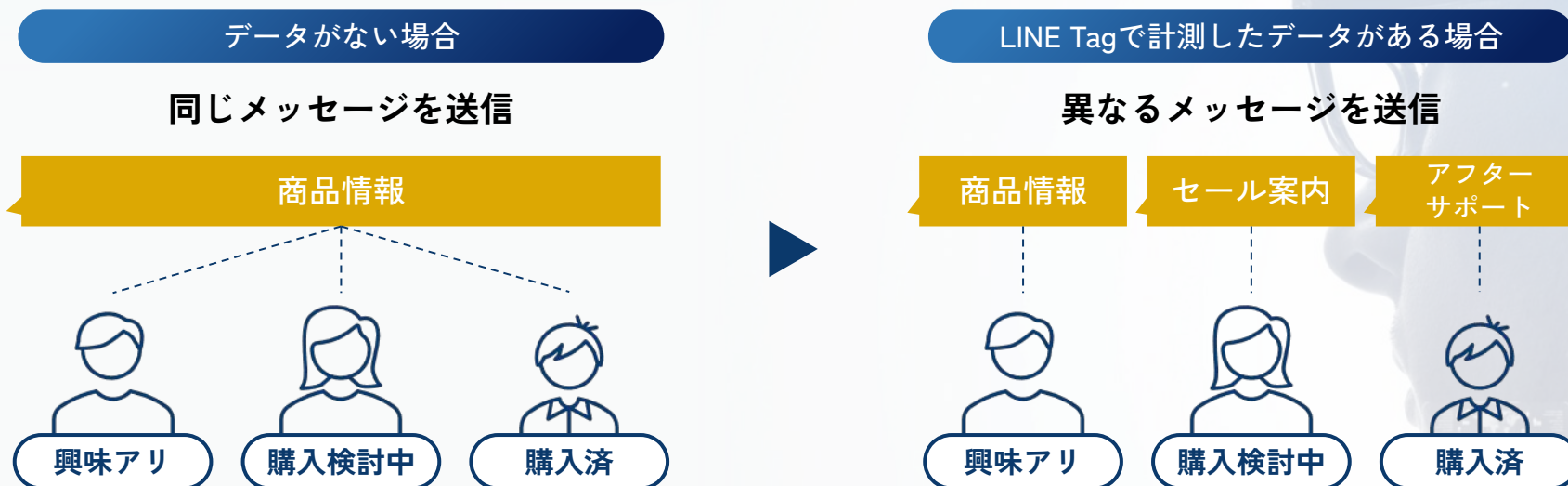
▼Facebook広告



友だち追加広告はCPF「Cost Per Friends」形式で、費用が発生するのは友だちを獲得できたときのみとなっています。実際に弊社でLINE友だち追加広告を実施したところ、Facebook広告の5分の1の単価で「友だち」獲得をすることができました。CPCレベルの単価で「友だち」を増やして育成・セールスに繋げることができているのです。ただ、LINE友だち追加広告も数年後には単価が上がっていく可能性が十分考えられるため、今すぐはじめることが重要です！



Cookie規制問題も、LINE公式アカウントなら影響なし



今まで、ブラウザから取得したユーザーの年齢や性別、興味関心などのデータを第三者に提供し、活用するということが行われていましたが、サードパーティCookie規制により、活用が難しくなりました。

LINE公式アカウントでは、LINE公式アカウント経由でユーザーがどのURLをタップしたかを自動的にタグ付けすることが可能です。その情報を活用し、ユーザーに合わせてコンテンツやメッセージを配信することができます。

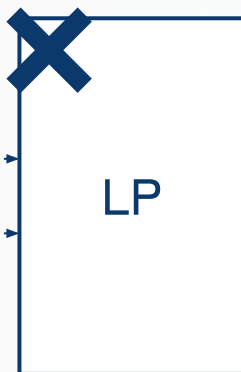


LP作成のための追加費用も、広告ポリシー対策も必要なし！

▼友だち追加広告



LP制作費用
ポリシー対策



LP制作もポリシー対策も必要なし！

▼遷移先画面



LINE友だち追加広告では、広告からLPに飛ばず、友だち追加の画面に遷移するため、LPは必要ありません。そのため、LPを準備をしていない場合や、LP制作のための費用をかけられない場合にもすぐにはじめることができます。

また、LPを用意する必要がないため、LP等が広告掲載ポリシーの審査対象にならずスムーズに広告掲載を開始することができます。



詳細なターゲティングで質の高い顧客が集まる

ターゲティング①オーディエンスセグメント配信

種類	詳細
地域	都道府県や市区町村別、居住地・勤務地・現在地での指定配信・除外配信
年齢	14歳以下から65歳以上まで年代ごとに切り分けて配信
性別	男性・女性を指定して配信
OS	Android OSやiOS、各OSのバージョン別の指定配信
趣味・関心	ゲーム、スポーツ、ファッション、金融、自動車など多数のセグメントから選択できる配信
行動	テレビ視聴頻度、購買経験、転居の可能性などから選択し配信
属性	配偶者・子供・職業・推定収入などを設定して配信



オーディエンスセグメント配信は、年齢や性別、地域、興味関心などセグメントを指定して配信する方法で、適切に設定をすることで商材・サービスのターゲットに広告を表示できます。



詳細なターゲティングで質の高い顧客が集まる

ターゲティング②オーディエンス配信

種類	詳細
ウェブトラフィックオーディエンス	サイト訪問ユーザーなど
モバイルアプリオーディエンス	アプリを開いた人やアプリ内で購入した人
IDFA/AAIDアップロード	保有しているIDFA/AAIDデータを用いたオーディエンス
電話番号アップロード	保有している電話番号を用いたオーディエンス
メールアドレスアップロード	保有しているメールアドレスを用いたオーディエンス
LINE公式アカウントの友だちオーディエンス	LINE公式アカウントの友だちやブロック中の友だち
類似オーディエンス	すでに作成したオーディエンスと似ているユーザー
動画視聴オーディエンス	指定した動画素材の視聴ユーザー
画像クリックオーディエンス	キャンペーンで使用されている画像をクリックした人



オーディエンス配信は、ユーザーが取った行動データなどをもとにオーディエンスを作成し、すでに接点のあるユーザーをターゲティングして広告を配信する方法です。サイト訪問履歴があるユーザーをオーディエンスにすることで、リターゲティング広告としても活用できます。

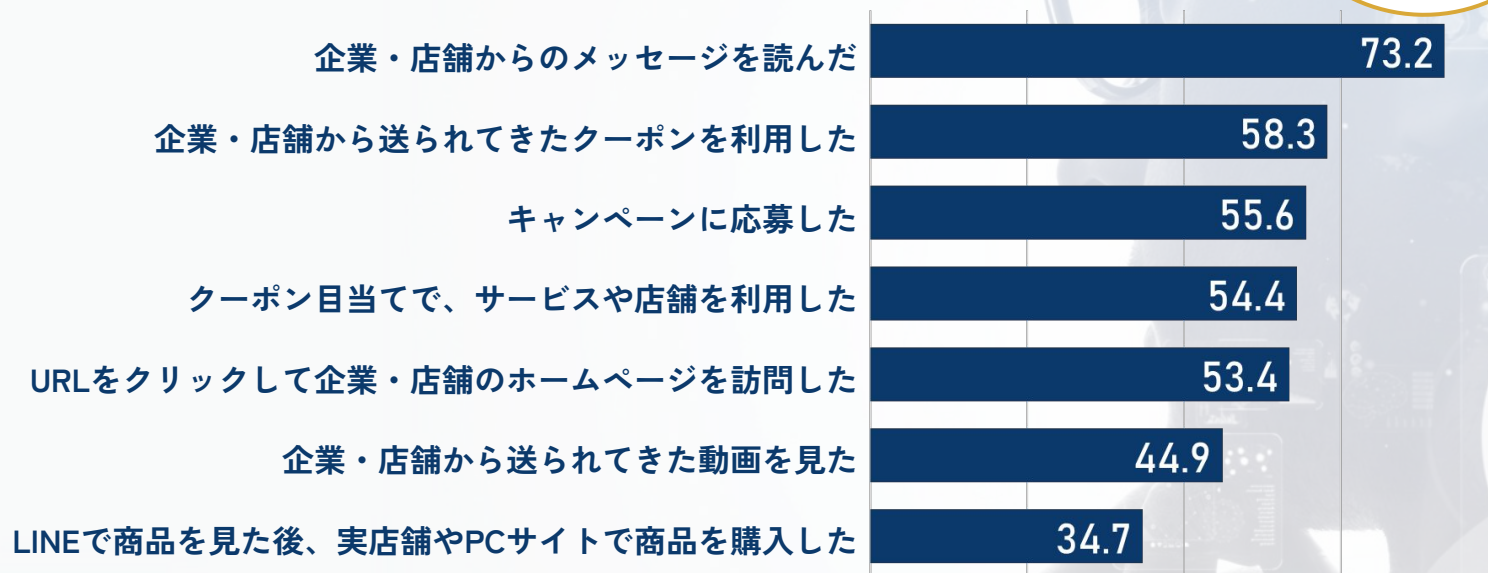


クーポンの活用で友だち増加だけでなく来店率もUP

クーポン配信で
来店者数が1.5倍
になった事例も！



企業・店舗のLINE公式アカウントと「友だち」になって実施したこと



クーポンがあることで友だち追加のハードルが下がり、その後の来店率も大きく変わります。また友だちになった後もメッセージだけでなく、定期的にクーポンを配信することでユーザーにとって有益なアカウントと認識されやすく、ブロック防止に繋がります。

LINE友だち追加広告活用イメージ



「友だち追加広告」業種別イメージ

美容

ダミーテキスト Sponsored

初回限定 20%OFF

【恵比寿駅前】友だち登録で20%OFF [友だち追加](#)

今話題のインスタグラマー達が通うヘアサロン【〇〇〇】お洒落に可愛くなってみない？LINEでかんたん予約&LINE友だち限定クーポンで20%OFF！

いいね 93

飲食

Brown Cafe

友だち追加

AD ドリンク一杯無料

Brown Cafeで期間限定ベリーのチーズタルトを1日限定100個販売中！ドリンクとセットで注文するとお得に購入できちゃいます！テイクアウトも！！

いいね 100

EC

ダミーテキスト Sponsored

一人暮らしの新生活応援！

【20%オフ】LINE友だち限定クーポン [友だち追加](#)

友だち追加で送料無料&限定クーポンプレゼント中♪新生活にぴったりの家具特集を要チェック

いいね 93



「友だち追加広告」業種別イメージ

教育

ダミーテキスト Sponsored

**タブレット貸し出しで
誰でもすぐ始められる！**

成績が上がらなかったら返金保証 [友だち追加](#)

【生徒募集中】オンラインの冬期個別講習！パソコン・ヘッドセット不要！タブレット貸し出し！今なら1回90分xxx円で参加できます！

😊 いいね 93

フィットネス

ダミーテキスト Sponsored

初心者歓迎！パーソナルジム体験

500円体験コースが当たるチャンス！ [友だち追加](#)

【LINE限定/1日5本】通常お試し価格5,000円のところ、500円でパーソナルトレーナの指導を体験できるチャンス！

😊 いいね 93

不動産

ダミーテキスト Sponsored

新築戸建・中古戸建・マンション多数

神奈川県中心に3500万円以内

3500万円以内のマンションをご紹介します！ [友だち追加](#)

神奈川県中心に3500万円以内の新築戸建・中古戸建・マンションなどを多数ご紹介。LINEでお気軽にご連絡ください！

😊 いいね 93



通常のLINE広告との違い

通常LINE広告

広告

LP/アプリDLページ

LINE友だち追加広告

広告

友だち追加ページ

大きな違いは広告をクリックした先の遷移先です。通常のLINE広告では、WEBページやアプリDLページに遷移しますが、LINE友だち追加広告ではLINE公式アカウントの友だち追加ボタンに遷移するため、友だち追加促進に特化した広告といえます。



LINE友だち追加広告運用事例

事例① 商業施設

友だち追加特典を用意し広告配信したところ、想定以上のスピードで友だち獲得数が増加



引用： <https://www.linebiz.com/jp/case-study/amuplaza/>

約2週間で友だち獲得数 **1,650名**

CPF **180円**

事例② 飲食店

思い切りの良い友だち追加特典を用意したところ、友だちが7倍以上増加！



クリエイティブは3~5種類用意し
配信効果を見ながら月に1,2度更新



引用：<https://www.linebiz.com/jp/case-study/kokutei/>

10ヶ月で友だち210名から**3,700**名に

CPF **304**円



LINE友だちから来店に繋げるためには

ショップカードの利用で来店に繋げる

Point 01 来店を促すことができる

紙のポイントカードを制作するコストが削減できるほか、ポイントの有効期限をユーザーに通知する機能もあるため、期間間近になったユーザーの来店動機につながります。

Point 02 利用データの細かい分析ができる

発行したショップカードの枚数や付与ポイントの合計、利用率などの数値を管理画面から分析できるため、集客や販促施策における課題の解決策を見つけることができます。

Point 03 特典まで全てLINE上で完結する

ワンクリックサービスや割引クーポンなど、何ポイントで特典を提供するか、どのような特典を提供するかなど、さまざまな項目が設定できます。








事例① 温泉施設

ショップカードを活用してユーザーとの接点を増やす



- 
 無料で利用できるという手軽さからすぐに運用を開始

- 
 ショップカード導入前は1日5~6人だった新規友だち数が導入後は1日10人前後に増え、ブロック率も減少

- 
 LINE上で継続した接点をつくることができた結果、折り込みチラシを停止するまでになり、販促費をかなり削減することができた

引用元：<https://www.linebiz.com/jp/case-study/sarasanoyu/>



事例② 飲食店

リピート施策として、ショップカードを活用！



- ✔
 ショップカード利用率44% / 発行枚数2,387枚

- ✔
 リピート回数を増やすために最大20ptに設定

- ✔
 5ptごとに特典を用意し、来店数が落ち込みやすい雨の日には2ptを付与、グループ来店で利用できる特典を用意するなどして、リピーター育成と同時に来店客数の平準化を促進

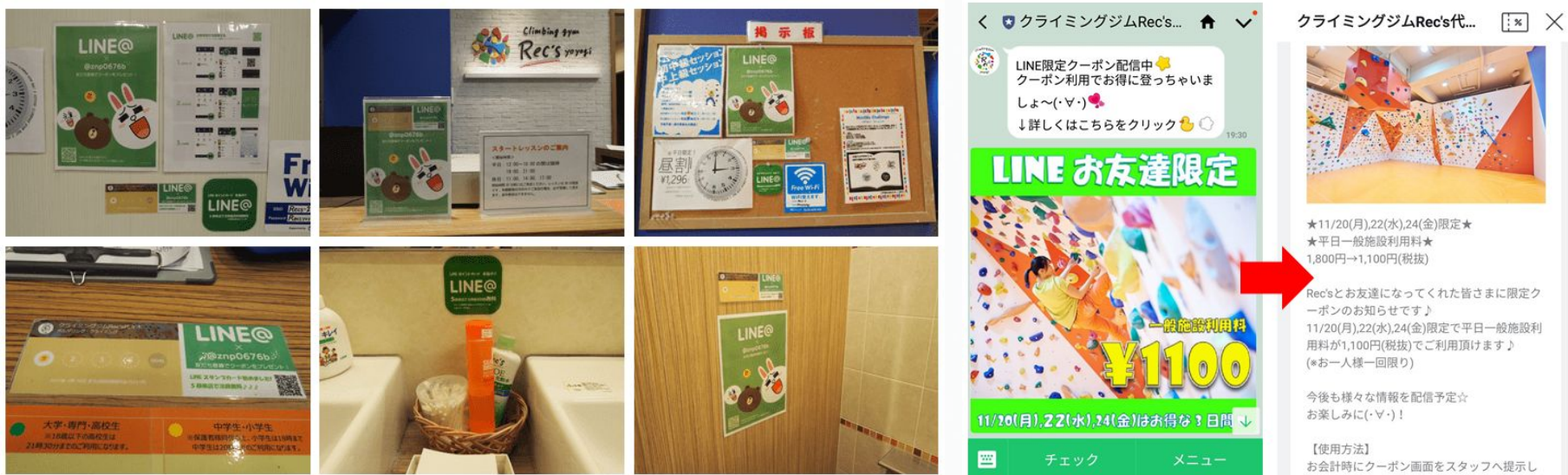
- ✔
 友だち追加した全ユーザーの約半数がショップカードを利用し、リピーター育成や売上アップにつながる結果に

引用元：<https://www.linebiz.com/jp/case-study/suzucafe/>



事例③ 運動施設

ショップカードやクーポン活用で課題だった再来店促進を解決！



引用元： <https://www.linebiz.com/jp/case-study/recs-g/>



開封率の高いLINEでクーポンを配信したり、ショップカードで「2カ月間で5回来ていただくと次回は無料になる」という特典を用意



その結果、お会計時にお客様の方からショップカードを提示して読み込むという流れが自然と生まれ、課題であったリピート率の低さを改善



LINE友だち追加広告（契約期間：最低3ヶ月～）

広告費

25万円未満

（代行費：一律 5万円）

広告費

25万円以上

（代行費：広告費の20%）

別料金について

- ・ LINEアカウントのカスタマイズ
- ・ LINE登録後のメッセージや導線の運用改善
- ・ LINEリッチメニューの作成と改善
- ・ LINECRM（メッセージ+各種コンテンツ）の初期構築

料金内に含まれているサービス

- ・ LINE友だち追加広告の初期構築と運用
- ・ 広告クリエイティブ(バナー含む)の作成入稿
- ・ 各種分析とレポート作成や定例MTGの実施

今回限りのお得な
キャンペーン！！

①LINE登録後のファーストメッセージ設定 / ②LINEリッチメニューの作成
通常は別料金の上記2つの設定を、今回は**無料**で行います！



LINE公式アカウント運用

運用費

月額**5万円**

- ・既存公式アカウントの友達へのメッセージ対応
(月4回まで)
- ・ワンメッセージ+画像バナー作成

注意事項

- ・LINE公式アカウントでできる対応のみになります。
外部ツールは使用しません
 - ・友達ユーザーからの返信対応はふくまれません
- ※追加でのメッセージを希望の場合は1件あたり+1万円

／ その他、下記プランもご用意しております！ご希望の方は、別途ご相談ください ／

LINE導線のステップ構築・アンケート実施：月額30万～

運用範囲の拡大は要相談：月額10万～



採用面談に至るLINEの導線構築：費用50万～



面談に誘導するために最低限必要な教育

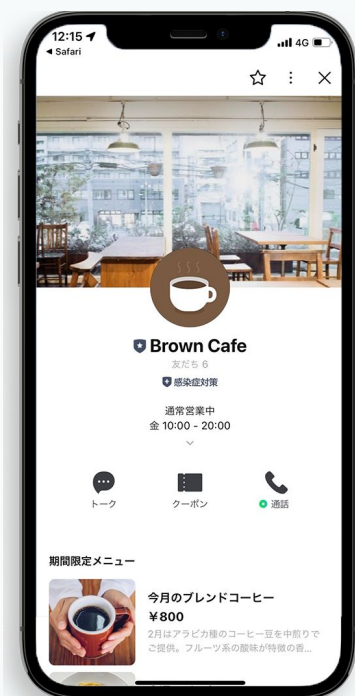


- ☑ LINE登録をしたユーザーに対し、LINEを登録した時点でアンケートに回答してもらえよう、回答するメリットや特典を最初に伝える
- ☑ アンケートに回答したユーザーに対し、時間を空けることなく面談設定を促し、同時にサービスに関する教育をしながら面談までの離脱を減らす体制を構築



STEP 01

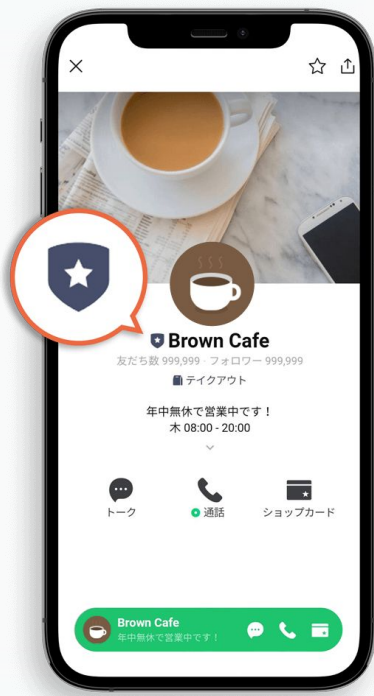
LINE公式アカウント作成



まずはLINE公式アカウントを開設していきます。パソコンもしくはスマートフォンから行うことができます。

STEP 02

認証済みアカウント申請



LINE友だち追加広告を出せるのは、認証済みアカウントのみです。また審査は10営業日前後かかります。

STEP 03

広告アカウント作成・構築



広告アカウントの作成・構築を行っていきます。アカウントや広告審査に10営業日前後かかります。

STEP 04

LINE友だち追加広告掲載



審査が通ったら広告掲載開始です。掲載開始前に配信するメッセージやリッチメニューの準備をしておくスムーズです。※別料金で対応可

MISSION

すべての挑戦を さらなる高みへ

- Our Value -

智:知識を高め、論理的に考える
心:可能性を信じ、挑戦し続ける
技:スキルとスピードを日々研鑽
体:心身を鍛え、常に健康であれ
徳:誠実さと感謝を行動でしめす

技術とチームワークを磨き続ける、 デジタルマーケティングのアスリート集団へ

デジタルアスリートは「すべての挑戦をさらなる高みへ」というミッションを掲げています。

このミッションを実現するには、我々自身が挑戦を続け「挑戦が楽しい」という価値観を伝達していく必要があります。

2011年、デジタルアスリートの前身である株式会社リスティングプラスは、リスティング広告の専門代理店として創業。

それ以来、我々は常に新しいことへの挑戦を続けてきました。

創業当時は、まだリスティング広告の運用に関する情報も少ない時代です。私たちは自分たちでテストを繰り返してノウハウを作り出し、お客様にサービスを提供していました。

さらに、リスティング広告の成果を高めるためには運用技術だけでは不十分との考えから、2015年にはランディングページの制作・改善サービスを開始。

同年、「まだ使い物にならない」と言われていた時代から研究していた、Facebook広告の事業部も立ち上げました。

その後も次々と登場する新しい広告媒体の運用に取り組み、最近ではSNSやYouTubeチャンネルの運営など、様々なサービスを拡充して現在に至ります。

この間、正解がわからない不安や、思ったような成果を得られない焦りに押しつぶされそうな時期もありました。

しかし試行錯誤の末に成果を出し、創業10年を経た今から振り返ると、それらすべての経験が成長のためであり、「挑戦の楽しさ」を覚えてくれたと感じています。

私たちはこれからもデジタルマーケティング支援の最高峰を目指し、挑戦を続けます。

新たな挑戦を楽しみ、最新のデジタルマーケティングについて研鑽し、企業や個人の挑戦へ貢献してまいります。

 **DIGITAL ATHLETE**
デジタルアスリート株式会社

代表取締役社長
長橋 真吾



CEO 代表挨拶

MESSAGE

実績 - お客様の声 -




PDCAを回すスピードが早く、安心して任せられます

デジタルアスリートさんの強みは、「スケジュール厳守」、「制作スピード」、「PDCAスピード」と思っています。諦めること無く必死にトライアンドエラーいただけるので非常に安心してしています。

健康食品・化粧品業界 担当者




事業全体から課題を見つけてくれるので助かっています

表面上の数字だけでなく社内全体から改善すべき点を見つけてもらえるので助かっています。また、会社の置かれているフェーズにあった提案をいただけるので、売上の基盤となるような広告運用ができていますと感じます。

化粧品業界 担当者




いつも様々な情報提供をいただけて感謝しています

運用に関する情報だけでなく、組織運営に関するアドバイスや他社の状況など含めシェアしていただけるのが助かっています！

日用品・化粧品業界 担当者




商品をここまで深く理解してくれた会社は初めてです

はじめて誠実なWeb広告代理店に巡り合えました。ご愛用のお客様へインタビューも実施するなど、商品を非常に深く理解しようとしてくれました。表面的な運用ではなくマーケティングを熟知した運用で、これまで右肩下がりだった CV数がV字回復、CPAも大幅に下がりました。

健康食品・化粧品業界 担当者



デジタルアスリート 役員ご挨拶

デジタルマーケティング支援の最高峰へ

私たちデジタルアスリートは「すべての挑戦をさらなる高みへ」というミッションのもと、デジタルマーケティング業界の“アスリート”として日々研鑽し、お客様に最先端のノウハウ提供をしております。

そして、各専門領域のプロフェッショナルがお客様のビジネスモデル・企業戦略における、戦略的かつ効果的なデジタルマーケティング支援すべく現在も日々挑戦を続ける組織力が強みです。

私たちはこの挑戦の中で、単なる広告代理店ではなくお客様の真のパートナーとして共に歩み、お客様の挑戦もサポートできる企業でありたいと考えております。ビジネスのさらなる拡大をご支援し、デジタルマーケティングを通してエンドユーザーにお客様が大切にしている思いと価値を届けられることを楽しみにしております。



挑戦をサポートし、結果にフォーカスできる人材を育成・提供

デジタルマーケティング領域の技術革新は非常に早く、新たな技術やビジネスモデルに対応できるヒトが要となります。

当社は、ビジネスアスリートとして取組む姿勢は当然のことながら、結果にフォーカスできる人材を育成・提供することで、デジタルマーケティングの可能性をお客様に感じていただきたいと考えております。

10年以上デジタルマーケティング領域で成果を上げてきましたが、さらなる高みを目指し、世の中から必要とされる企業であり続け、デジタルマーケティングの可能性を拡大・深化させていくために挑戦し続けていきます。その中でお客様、一社一社の挑戦をサポートできる会社であり続けられれば幸いです。





住所 〒160-0023 東京都新宿区西新宿
6-24-1西新宿三井ビルディング

経営陣

代表取締役	長橋 真吾
取締役	津之地 佳花
取締役	古子 優樹
社外取締役	松本 剛徹
社外取締役	小川 誠
常勤監査役	水町 友彦
社外監査役	川畑 大輔
社外監査役	酒井 貴徳

設立 2011年7月1日

従業員数 98名（2023年12月現在）

事業内容 デジタルマーケティングの総合支援
デジタルマーケティングツールの開発構築
デジタルマーケティング人材の育成と派遣
(13-ユ-314939 / 派13-316481)

