

顧客層の選定



初回ご来店して頂いた方

ポータルサイト、口コミや紹介、
飛び込みなどで獲得

1～5回再来店して頂いた方

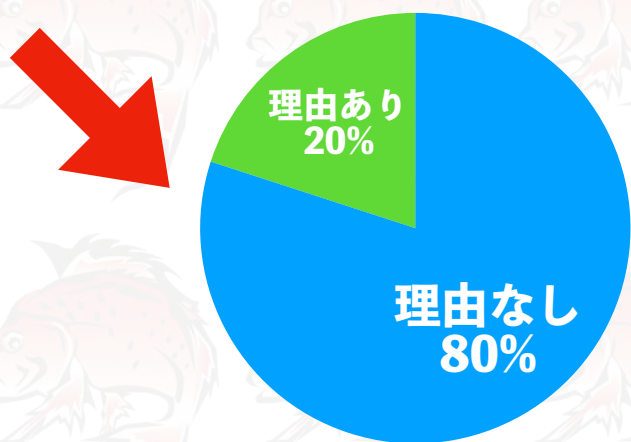
1度以上ご来店して頂いたお客様なので

キッカケ次第で獲得可能

6回以上再来店して頂いた方

何度もご来店してお店のファンに
なり広告なしで獲得可能

リピート顧客の再来店はキッカケ次第



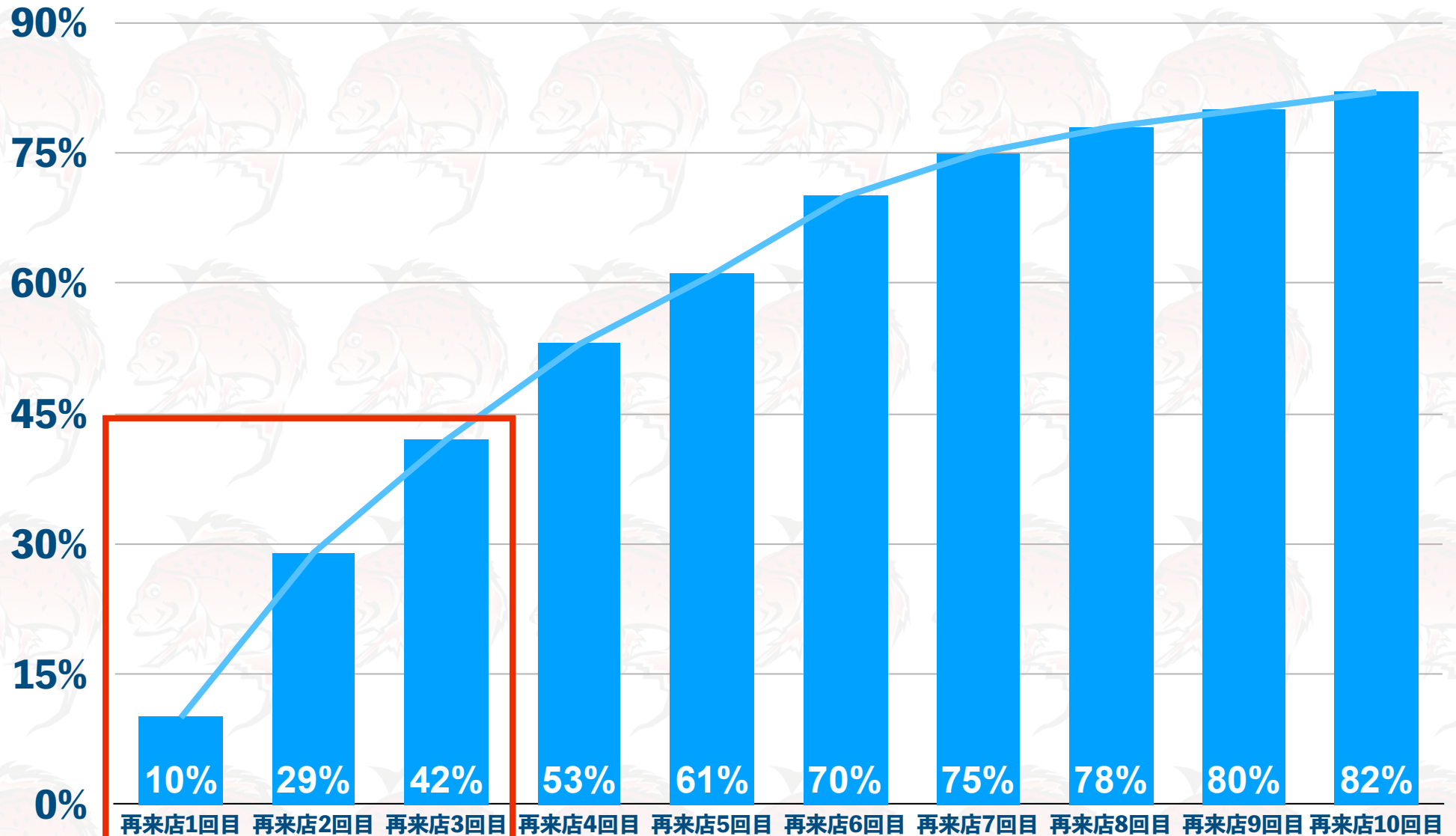
再来店をしなかった理由は？

特に理由がないと答えた人が**80%!?**

接客、お店（施設）の雰囲気など問題ではなく、
80%が再来店しない理由を「特になし」と回答！

お店ができる努力を精一杯してもこの結果。。。
ご来店した翌日には8割近く忘れてしまうのです。
リピート顧客を再来店させる為には
お客様がお店から出た後にキッカケ作りをして
再来店しない顧客を減らす事が
常連顧客を増やす鍵になります！

再来店率グラフ



※当社調べ（2020年）

再来店1回目から再来店3回目まで特に重要！

再来店4回目以上の方の戻り率は**半分以上**になります！

鮮度 **抜群** のLP革命で
めで鯛 成果を!!

無制限更新で活きたLP制作

LP革命

再来店集客・販促のご案内



株式会社 インディペンデントインキュベータ
INDEPENDENT INCUBATOR
TOTAL OFFICE SOLUTIONS COMPANY

LP革命とは？

再来店集客に必要なサービスを網羅するには、**複数社と契約が必要！**
サービス追加に**費用が発生**します。

LP制作費 (A社)

LP保守管理費 (A社)

LP修正費 (A社)

SMS配信システム費 (B社)

広告運用 (C社)

運用分析レポート費 (C社)

アンケート制作代行 (D社)

広告企画/戦略 (自社)



運用コストが**大幅に抑えられる！**
最初から最後まで一気通貫でお手伝い！
全て**コミコミ**の再来店集客ツールが



無制限更新で活きたLP制作

LP革命

HPとLP（ランディングページ）の違い

デザイン事例はこちら



(弊社事例) 株式会社ダイエー商事様



ホームページorポータルサイト

- ✓ 情報量が多いため10~15ページ以上ある
- ✓ 基本的に「**新規顧客への情報提供**」が目的
- ✓ 検索エンジン対策によって新規顧客へアプローチ可能
※中期から長期時間が必要
- ✓ 不特定多数の方に見て頂ける機会が多いが、競合他社ページを見る機会も多い。

ランディングページ（再来店用ページ）

- ✓ スマホ特化型デザインで縦長1ページである
- ✓ 基本的に「**リピート顧客への再来店促し**」が目的
- ✓ リピート顧客に配信するので特定層のみにアプローチ可能※短期的に効果を確認できる
- ✓ 特定の方に見て頂けるページで、リピート顧客限定で伝えたい情報などを伝えやすい。

LPには保守管理費とページ修正費が必要?①

LP公開時に必要なドメイン（住所）サーバー（土地）を **弊社**にてご用意いたします



=



LPはインターネット上の【家】

契約必要



ドメインはインターネット上の【住所】

ドメインとは?
別名で「アドレス」や「URL」と呼ばれる事があるネット公開する際
必ず必要になるもの。例) <https://www.lp-kakumei.com/>

契約必要



サーバーはインターネット上の【土地】

サーバーとは?
LPを構成するファイルが保管されているところです。
LPへアクセスがあると、訪問者のスマホにLPを構成する情報を提供します。

家(LP)を建てる（ネット公開）には、まず不動産屋(サーバー管理会社)へ行って土地(サーバー)を契約し、
役所(ドメイン管理会社)へ行って住所（ドメイン）を契約する必要があります。

LPには保守費と修正費が必要?②

LPを公開した後に必要な修正(キャンペーン変更)を
弊社は**無制限**で承ります



顧客キャンペーン

通年キャンペーン

追加費用なし



回数制限なし



春用キャンペーン



夏用キャンペーン



秋用キャンペーン



冬用キャンペーン

季節キャンペーン

再来店集客ページの為、時期に合うキャンペーン告知をしなければ反響が出にくくなります。
制作会社に修正を依頼する場合は5,000円~30,000円以上の修正費用が都度かかります。

再来店促進ツール比較表

キャンペーンや告知をする際に 確実に/誰にでも届く促進ツールが必要です

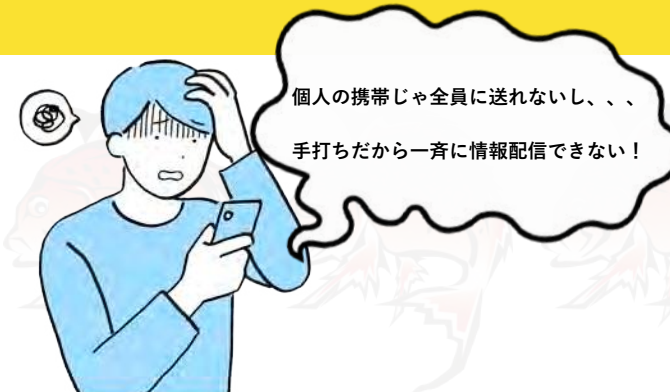
	メルマガ	LINE	SMS	SMSのメリット
開封率	10%~30%	50%~70%	70%~90%	プッシュ通知を常時ONにしている割合が多く、 広告自体がメルマガに比べ少ない為気づかれやすい。
宛先獲得率	△	○	◎	ユーザーがお店を予約する場合に 住所、メールアドレスまでの獲得は ハードルが高くリスト化できていない店舗が多い中、 電話番号は取得しやすい事からリスト化がしやすいと 言われています。
到達率	△	◎	◎	変更されやすいメールアドレスと違い、 携帯番号は長く利用される為 到達率が高いのがSMSの特徴です。

再来店を促進する為のツールは上記以外にもたくさんあります。
一番重要な事はお客様が管理できている「ユーザー情報」の中で
ユーザー数が多いツールでスタートするのがオススメです。

SMS一斉送信システムとは？

① スマホからのSMS配信は一日の送信制限がある

スマホでの（キャリア）配信の場合1日に200通以上の配信はできないという制限があるため、それ以上配信したい場合は、複数台のスマホが必要になります。作業も手打ちでの配信になる為、同じ時間に一斉に配信もできません。情報発信（キャンペーン、告知）がメインとなる広告SMSをスマホ配信で行うのは限界があります。



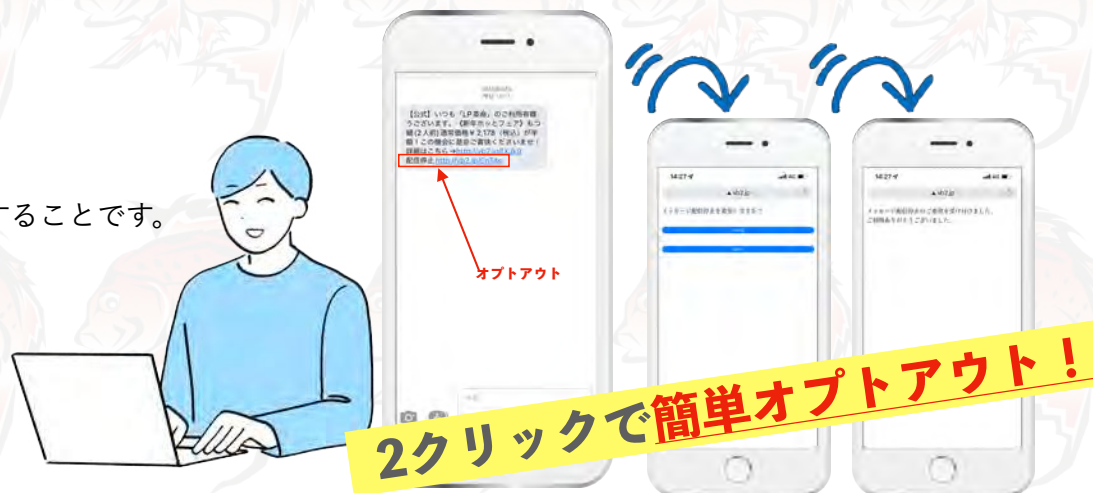
② 送信元番号を050番号で配信

個人携帯でSMS配信した場合、個人携帯の番号で送信される為私用と仕事用携帯を分ける必要があったり、携帯番号から配信されるのでいたずらメールと勘違いされ、開封率が下がったりする事を避ける為弊社ではSMS配信専用ダイヤル「050」番号で配信を行います。



③ 「オプトアウト機能」装備

オプトアウトとは、SMSを受け取った受信者が今後の配信拒否の意思表示することです。受信者に対してわかりやすい形で拒否の意思表示ができるように弊社ではオプトアウト機能を装備しております。これによりオプトアウトされた方に対する誤送信を防ぐことができます。



とにかくたくさんさんの企画を伝えて最適化することが
(キャンペーン) (勝ちパターンを作る)

常連化に繋がる近道です



広告運用

SMS配信運用（配信時間選定など）、
SMS配信で送られる文章作成
を弊社で行います。



運用分析

SMS配信結果を分析し
店舗運営に欠かせない運用データを
提供いたします



広告企画

他社の成功事例を共有し、
キャンペーンアイデアを
提供いたします

たくさんさんの成功事例を元に企画し、ユーザーに配信をして、反応を見て、改善する。
この行動こそが、常連客を増やす最善な方法だと言われています。
弊社は店舗運営で忙しいお客様に変わり、運用・分析・企画をサポートしていきます。

人から人へ繋がる紹介集客図

リピート顧客

新規顧客

今話題の開封率が高い**SMS配信**で一度でもご来店あったお客様達に直接アプローチ！！

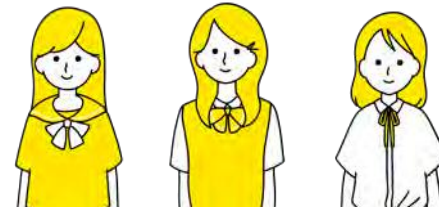


お得な**クーポン**が届いたから大切な人を誘って行こう！

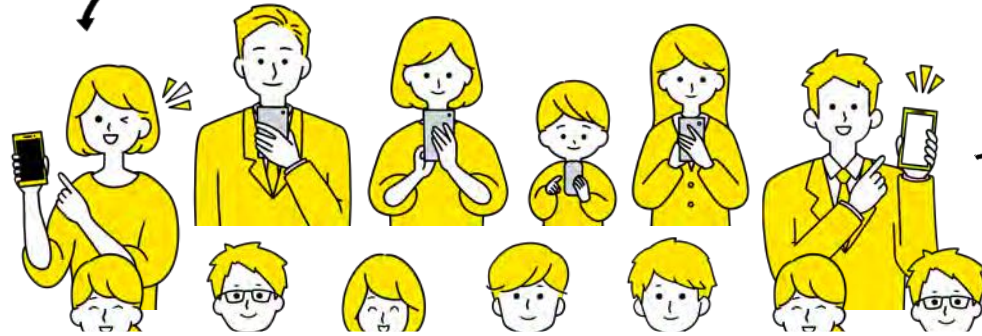


携帯番号リスト
500件に配信

ご家族と



お友達と



同僚と

店舗アプリやアンケートなどを使いSMS受信をした**再来店者**と一緒にご来店して頂いた方々のご連絡先を取得し、**再来店見込みリスト**を作り常連顧客を作りましょう！

ママ友と

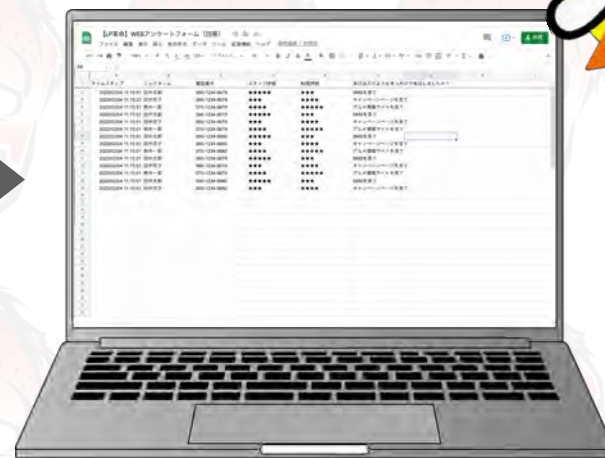


WEBアンケート制作代行とは？

初めてご利用頂いたお客様のスマホとWEBアンケートで繋がり **顧客リスト** を常に最新にしていきたいと思います



QRコードをスマホで読み取ると、アンケートサンプルページをご覧になれます。



回答して頂いたアンケート結果はリアルタイムで自動的にGoogleスプレッドシートに自動反映されていきます。

スマホで簡単にできるWEBアンケートを制作し、顧客リストを取得する以外にも顧客満足度の向上や業務改善に有効活用して頂けます。(店内掲示用のテンプレートPOPもご用意しております)

※ご用意するWEBアンケートはGoogle社が提供する「Googleフォーム」「Googleスプレッドシート」で制作しております。

料金体系①

他社ツールの場合



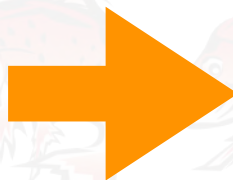
無制限更新で活きたLP制作

LP革命・の場合

項目	費用	項目	費用
LP制作費	100,000円~300,000円	LP制作費	月額コミコミ
LP保守費	3,000円/月	LP保守費	月額コミコミ
LP修正費	5,000円~30,000円	LP修正費	月額コミコミ
SMS配信システム費	初期費用60,000円 5,000円/月	SMS配信システム費	月額コミコミ
広告運用費	月額定額型or成果報酬型	広告運用費	月額コミコミ
運用分析レポート費	5,000円/月	運用分析レポート費	月額コミコミ
アンケート制作代行費	50,000円	アンケート制作代行費	月額コミコミ
広告企画/戦略	月額定額型or成果報酬型	広告企画/戦略	月額コミコミ

初期費用：約30万円

月額費用：約3万円~



初期費用はなし！

月額固定費用のみで導入可能！

料金体系②

初期費用

LP制作費・SMS配信システム費・アンケート制作代行費

今だけ **0**円
サービス開始までにかかる費用が

月額費用

LP保守費・LP修正費・SMS配信システム利用費
広告運用費・運用分析レポート費・広告企画/戦略

20,000円 / 月 (税別)

※最低利用期間は1年間となります。

※SMS配信1文字～70文字につき一通/7円 71文字～132文字以内の配信の場合一通/14円の別途費用が掛かります。

サービス開始までの流れ



お申し込みからサービス開始まで**約1ヶ月**で実装

01 お申し込み



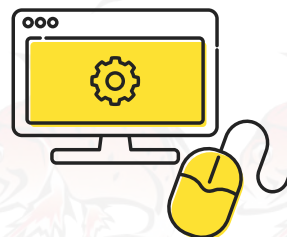
WEBフォームで簡単お申し込み。
オペレーターよりご案内いたします。

02 ヒアリング



ディレクターがお客様のご要望
(LPページ内容・アンケート内容)を
ヒアリングさせていただきます。

03 ページ制作開始



ヒアリング内容をもとに
LPページとアンケートフォームの
草案をご用意いたします。

04 ページ確認・修正



制作した草案をご確認。
修正があればフィードバックを
いただきます。

05 ページ制作完成



フィードバックの反映後、
最終確認を行っていただきます。

06 SMS配信設定



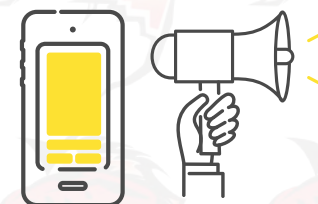
配信メッセージの考案と
配信リストの生成を弊社で行います。
配信日時の確定をいたします。

07 納品・サイト公開



LPページが公開しましたら
納品となります。
納品後でも修正は可能です。

08 サービス利用開始



ご利用開始日より制作したページ、
SMS 配信、アンケートが
ご利用いただけます。