

スイーツ・ベーカリー店の経営者様へ LINEでリピーターを獲得するコツ大公開

こんな方へおススメ! **ぜひ、セミナーへ**ご参加ください!

- ✓ LINE活用して自店のリピーター育成に取り組みたい
- ✓ 新規客をリピーターに変えるための戦略を立てられていない
- ✓ チラシを配布しても望む効果が得られず悩んでいる
- ✓ 一方的な情報発信だけで、お客様からの反響を得られていない
- ✓ LINEを起点に、通販・催事出店など販路を拡大したい

スイーツ・ベーカリー店のためのLINE集客セミナー ※全日程とも内容は同じです。ご都合のよい日程をお選びください。

Web開催	2023年 <b>3月2日木</b> 申込み期限 2/26(日) ・ <b>9日木</b> 申込み期限 3/5(日) 13:00~15:30 (オンライン受付12:30~)
受講料	一般価格 税抜28,000円(税込30,800円)/一名様 会員価格 税抜22,400円(税込24,640円)/一名様 ※オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 Web参加」で検索
講座	セミナー内容
第1講座	<b>菓子店がLINE活用し、リピーターを掴む!販促戦略とは</b> ライフサイクルの変化により、旧来のアナログ販促の効果が弱まりつつある中で脚光を浴びているツールがLINEです。お店と顧客が1対1で密なコミュニケーションが可能となり、集客・リピーター獲得のための必要なツールが一通り揃うLINEを活用することで実現するメリットをご紹介します。 株式会社船井総合研究所 食品観光グループ チーフコンサルタント 岡野 波瑠
ゲスト講座 第2講座	<b>事例大公開!スイーツ店で0からLINEに取り組み成果を出すまでの軌跡</b> コロナ禍に飲食業からのスイーツ業態へのご参入で、2年間で4店舗のプリン専門店を開業。競争の激しい立地の中で、話題性のあるお店になること、地元客のリピート来店を促すために、0からLINEの活用をスタートされた。実際に店舗を運営される中で感じられた、LINE活用の必要性と、取り組むことによって得られた効果、取り組む際に障壁となった点およびその解決方法についてお話しできます。 MAJIMA株式会社 取締役 中山 智映子 氏
第3講座	<b>徹底解説!LINEで集客に結びつけるために取り組むべきポイント</b> 誰もが利用しているLINEを上手に活用することで、新規集客~固定客化まで一気に取り組むことができます。この講座では、LINEを集客に結びつけるために取り組むべきポイントや具体的なノウハウを、船井総合研究所でサポートさせていただいた事例をもとにご紹介いたします。 株式会社船井総合研究所 食品観光グループ 平井 響介
第4講座	<b>今日からLINE活用を進めるために必要なこと</b> 取り組むべきポイントを押さえていただいた上で、実際に自社でLINE集客に挑戦する際に障壁となりうる問題と、その解決方法についてご説明します。本講座をお聞きいただくことで、今日から早速取り組むことができるようになります。 株式会社船井総合研究所 食品観光グループ チーフコンサルタント 岡野 波瑠

**お申込み方法** — Webからのお申込み —

右記のQRコードを読み取りいただきWebページのお申込みフォームよりお申込みくださいませ。  
※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。

**セミナー情報をWebページからもご覧いただけます!**  
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/096572> [TEL]0120-964-000(平日9:30~17:30)



スイーツ店・ベーカリー店  
事業者向けのご案内

リピーター獲得で売上アップ!

**LINE** 販促戦略

集客のコツ大公開

- LINEお友だち たった1カ月で **1,000**人増!
- 投稿内容の改善で 開封率を **2**倍にアップ!
- 配信方法を工夫して LINE経由のリピーター **1.5**倍に!

セミナー限定! 事例公開 大阪府内で4店舗のプリン専門店のLINE活用事例を大公開!

特別ゲスト講師 大阪府内で人気のプリン専門店「私のプリン」4店舗を展開する MAJIMA株式会社 取締役 中山智映子 氏



**参加者限定特典!**  
**LINE販促戦略 無料簡易診断**  
現状のLINE活用状況をヒアリングし、貴店に合わせたLINE戦略をご提案します

Web開催 2023年 **3月2日木** 申込み期限 2/26(日) ・ **9日木** 申込み期限 3/5(日) 13:00▶15:30 ログイン開始 12:30より

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆様、および関係者の皆様に心よりお見舞い申し上げます。

主催 Fundai Soken 明日のグレートカンパニーを創る スイーツ・ベーカリー店のためのLINE集客セミナー お問い合わせNo. S096572  
株式会社船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル ※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNO.・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください。 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

Webからお申込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNO.」を入力ください。) → 096572



# ～リピーター獲得に悩むスイーツ・ベーカリー店の事業者向けに～

## /// LINEを活用した最新の販促事例を大公開 ///

### 集客のコツ

1

目指せ1か月で**1,000**人!  
お友だち増加のための  
緻密な計画策定

大阪のプリン専門店「私のプリン」では、  
1か月でLINEのお友だちを1,000人増  
加させることに成功しました。



成功の秘訣は緻密な計画を立てたことにあります。お  
友だちを増やすための特典内容の設定、SNS上での情  
報発信、店舗での接客オペレーションの改善、毎週の  
進捗状況の確認、、、それぞれ細部に至るまで計画を策  
定することで、短期間で1,000人ものお友だちを新た  
に増やすことに成功しました。



セミナー内では、計画の立て方  
と、実行に移す際に注意すべき  
ポイントを、MAJIMA株式会  
社に実体験をお話しいただきながら、解説いたします。

### 情報発信のコツ

2

適切なタイミング・方法で  
情報発信することで  
開封率が**2**倍に増加!

LINEの1番の強みは「狙った」お客様に「確実に」情報  
を配信できる点です。戦略次第では開封率80%を狙う  
ことも可能です。

従来型のチラシによる販促と比較しても、コストは大幅に  
抑えることができるので、今まで無駄になっていた広  
告費を、ご愛顧いただいているお客様に還元すること  
もできます。

「私のプリン」では、効果的な情報発信をできるよう、発  
信内容、配信方法などを見直す取り組みを実施しまし  
た。

その結果、改善に着手する以前と比較して、開封率を2  
倍に増加させることができました。

セミナー内では、LINEによる情報発信に取り組むにあ  
たって、更に反響率を高めるためのテクニックを伝授い  
たします。

### リピーター獲得のコツ

3

LINE経由のリピーター**1.5**倍に!  
費用対効果を上げるための  
クーポン配信術



Instagram、Twitterなどとは異なり、LINEには販促  
に役立つ機能が豊富に備わっています。

特に再来店を促すために役立つのは「スタンプカード」  
と「クーポン」機能の2つです。

船井総合研究所では、長年のコンサルティングの成果  
から、一定期間で3回来店すると今後も安定して来店  
いただけ、10回来店すると固定客になっていただける  
という法則を導いております。

3回来店、10回来店を目指すために、実施すべき販促  
施策を洗い出し、リピート率を上げるためには「スタン  
プカード」「クーポン」それぞれを戦略を持って取り組む  
ことが不可欠です。

セミナー内では、LINE経由のリピーターを1.5倍に増  
やすことに成功した、MAJIMA株式会社の事例をもと  
に、販促実施のためのコツをお伝えします。

### 更に・・・ LINE運用に必要な社内の担当者の育て方も伝授!

セミナーを受講してLINE活用の重要さはわかったけど、どうやって活用すれば良いの  
かわからない...

そんな事態にならないよう、セミナーを受講いただいたその日からLINE活用を始める  
ために取るべき、具体的なお取り組みの手順も徹底解説します。まず何から始めるべき  
か、重要な数値指標は何か、社内で中心的にLINE運用を推進していただける担当者の  
育成方法など。疑問なくLINEを始められるようお手伝いします。



### セミナー参加者限定特典

## 無料簡易診断

貴店に合わせたLINE戦略をご提案!

現状診断  
分析

コンセプト  
設定

目標数値  
設定

運営体制  
構築

確実に実行に結びつけるため  
二人三脚で伴走します

