

手相鑑定

×

Lark Base

属人化からの解放。

データが紡ぐ、次世代の鑑定ビジネス。

The Chaos of Analog

現状の課題

"記憶"頼りの限界

「あの人の前回の手相、どうだったっけ？」
紙のカルテを探す時間、曖昧な記憶...信頼の喪失に直結。

見えない"機会損失"

最適なタイミングでのフォローアップができない。
LTV（顧客生涯価値）を高めるチャンスを逃し続けている。

Lark Base Ecosystem

4つのデータベースが連携し、ビジネスの全容を可視化

Client Base (顧客台帳)

氏名、LINE ID、VIPランク
全DBの親となるマスターデータ

History Base (鑑定履歴)

鑑定日、結果要約、満足度
過去データを即座に呼び出し

Revenue Base (売上管理)

取引日、単価、担当鑑定士
LTV自動計算・リアルタイム可視化

Time Base (予約管理)

予約日時、カレンダー同期
ダブルブッキング完全防止

AI Integration: Gemini

蓄積された鑑定データは、AIの学習資源となる

自動分析アシスト

過去1,000件のデータを参照し、類似した手相パターンの顧客がどのような人生を歩んだか瞬時に提示

メッセージ生成

鑑定後のお礼メールやステップ配信の内容を顧客の悩みに合わせて自動ドラフト作成

Database Architecture

Client Base

顧客ID / 氏名 / LINE ID / VIPランク

History Base

履歴ID / 鑑定日 / AI分析結果

Revenue Base

取引NO / 商品名 / 金額

Automation Flow

納品完了



20日待機



フォローアップ送信

Next Step

詳細設計フェーズへ

要件定義は完了しました。

次のフェーズでは、具体的なデータベース構造と
オートメーションフローの設計に入ります。

Detailed Design Phase

Lark Base データベース設計書

& オートメーション仕様

Client Base (顧客台帳)

全DBの親となるマスターデータ

フィールド名	タイプ	備考
顧客ID	自動採番	Unique Key
氏名	テキスト	-
LINE ID	テキスト	連携用キー
VIPランク	単一選択	S / A / B / 新規
生年月日	日付	運勢算出用
累計売上	計算式	Revenue Baseより集計

History Base（鑑定履歴）

過去の鑑定記録を蓄積

フィールド名	タイプ	備考
履歴ID	自動採番	-
関連顧客	片方向リンク	Client Baseと紐付け
鑑定日	日付	-
相談内容	多行テキスト	-
AI分析結果	多行テキスト	Gemini出力先
手相写真	添付ファイル	画像URL

Revenue Base (売上管理)

取引・売上のリアルタイム管理

フィールド名	タイプ	備考
取引NO	自動採番	-
購入顧客	片方向リンク	Client Baseと紐付け
商品名	単一選択	鑑定60分 / 鑑定30分 etc
金額	通貨	自動入力
決済日	日付	-

Automation Logic

Lark Flowによる自動化プロセス

Flow B: 納品後のフォローアップ



Thank You

手相鑑定ビジネスDX構想

Lark Base Integration