

ナッジマーケティング ご提案資料



Confidential

WEB集客オートメーション

Confidential

問合せ率（コンバージョン率）をアップするには？

コンテンツ拡充

デザイン・
レイアウトの改善

導線の見直し

フォームの改善

スマホ最適化

Webサイト改善には、時間、手間、費用がかかる

Confidential

問合せ率（コンバージョン率）をアップさせるポイント

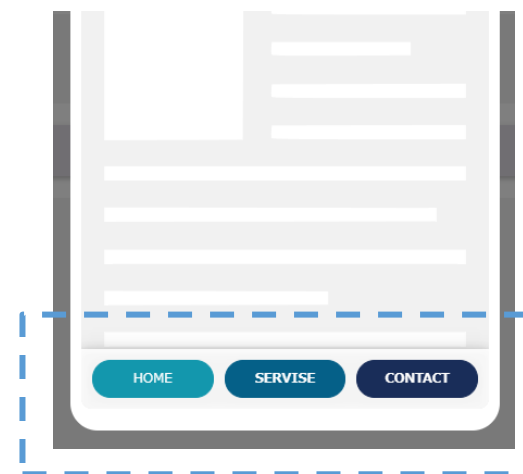
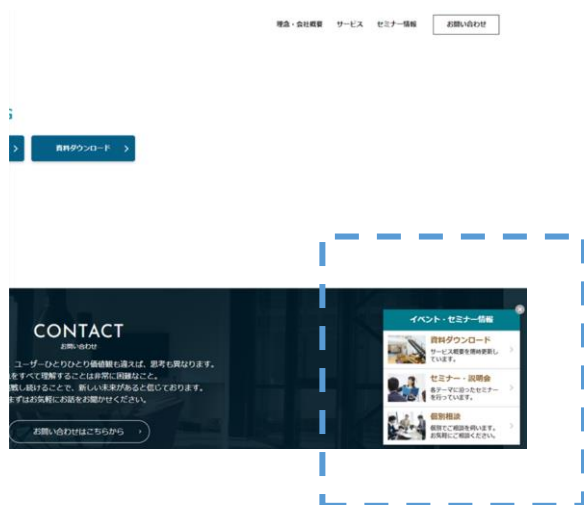
そのユーザーが**欲しい情報**を提供すること

そのユーザーに**伝えたい情報**を伝えること

Confidential

○ ポップアップツール“TETORI（テトリ）”

自社サイトへ訪れたユーザーをコンバージョンへ後押しすることができるツールです。ポップアップやチャットボット、スマートフォン向け固定フッターバー設定など幅広く対応できます。



Confidential

ツールの導入には手間がかかる？

どのユーザーに
どんなポップアップを
表示させればいいのか？

テキストを
考えるのが大変！

設定や更新に
手が回せない！！

Confidential

○ “ナッジマーケティング”が選ばれる3つの理由

1

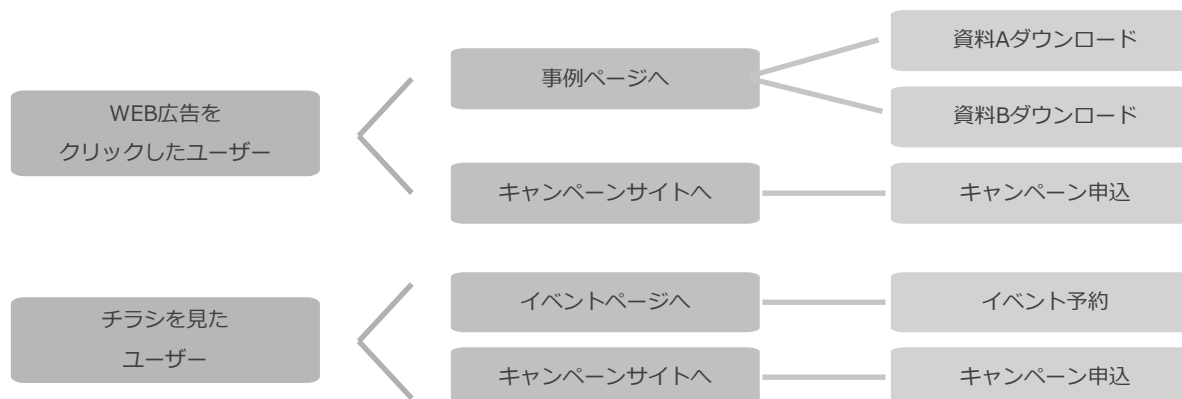
デジタルマーケティングのスペシャリストがシナリオ構築からサポート

2

行動経済学の観点から効果的なテキストを選定

3

ポップアップなどの設定や切り替え・更新も全面サポート

**Confidential**

1

“行動経済学”に基づいたシナリオ構築



“10人も閲覧者がいる＝私も問合せしてみよう”と考える人が多いのは、行動経済学の現象の一つである「バンドワゴン効果」によるものです。

注目を集めていることが分かると、元々関心がなくても興味を示してしまうのです。

Confidential

2

“行動経済学”に基づいたテキスト設計

どちらの広告に惹かれますか？

A

適切なタイミングで
広告を表示させれば、

成果を出すことが
できます。

B

成果が出ないのは、

適切なタイミングで
広告が表示されていない
からです。

Bに惹かれる人が多いのは、行動経済学の現象の一つである
「プロスペクト理論」によるものです。

人は得をするよりも「損をしたくない」という感情の方が心に刺さりやすいのです。

Confidential

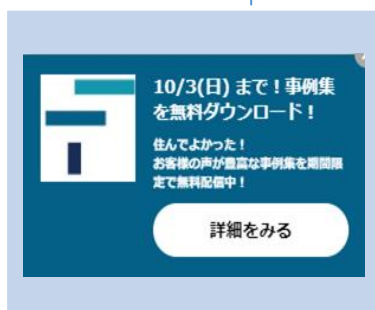
3

ポップアップ戦略の一例



資料請求・来場予約促進

3秒以上滞在しているユーザー全体に表示させる。
ユーザーが行動を起こそうと思った時のストレスを最小限にする。



限定キャンペーン告知

「●日まで」「このクーポンが表示された方限定」などの表現を用いて特典を告知する。ターゲットはオフラインのユーザーや広告からの流入ユーザー再来したユーザーなどボリュームによって調整する。



コンバージョンユーザー誘致

資料請求の完了ページに表示させる。ユーザーの興味が最も高まっているときに、来場予約や別のカatalogの案内、キャンペーンの告知をすることで、よりユーザーに情報が届きやすくなる。

Confidential

料金プラン

プラン名	月額利用料	配信媒体	オプション
ライトプラン	10万円	当社にて選定	なし
スタンダードプラン	25万円	選択可能 (2媒体まで)	レポーティング 定例会
プロフェッショナル プラン	50万円 ~	選択可能 (制限なし)	解析 レポーティング 定例会

※TETORI利用料及び運用手数料、広告費用を含みます。

Confidential

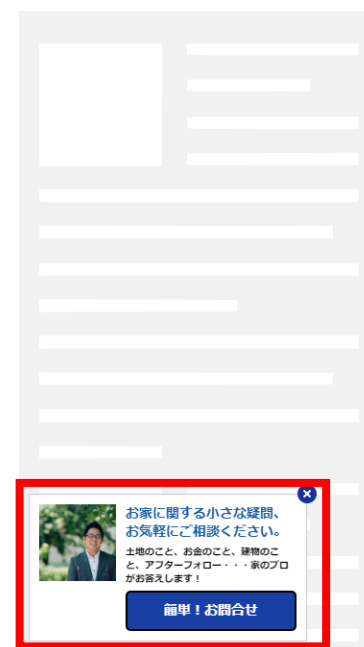
不動産工務店サイト事例

初訪問で滞在時間の長いユーザーにお問合わせを案内

通常時と比べて **2倍以上(213%)のお問合せ率**を達成



ゴール率0.8%



ゴール率 1.7%

ブライダルサイト事例

サイト訪問時におすすめフェアを案内

通常時と比べて **2倍以上(207%)の申込率**を達成

申込率
2倍



ゴール率1.4%



ゴール率 2.9%

採用サイト事例

法人ユーザーに法人向けページを案内

通常時と比べて **3倍以上 (350%)の申込率**を達成



通常時

ゴール率0.8%



ゴール率 2.8%

顧客追跡オートメーション (LINE)

Confidential

顧客追跡、行っていますか？

商談中止になってしまったお客様

検討時期が“今”ではないお客様

初回アプローチをしたが、連絡がつかなかったお客様

休眠顧客・中長期顧客の追跡は後回しになりがち！

Confidential

“顧客追跡”の重要性

<マーケティング用語>

“1：5の法則” …新規のお客様を獲得するには、
既存のお客様の5倍のコストがかかるという法則

休眠しているお客様や中長期で追客する必要のあるお客様へは

- 自社名を忘れられない関係づくり！
- 定期的な情報発信！
- 相談したいときにすぐ連絡の取れる距離に！

お客様を自社の“ファン”にする！

Confidential

休眠顧客・中長期顧客へアプローチするには？

メルマガ

が代表的ですが、



読んでももらえないどころか、開封してもらえない



メールアドレス以外の顧客情報を取得できない

Confidential

これから

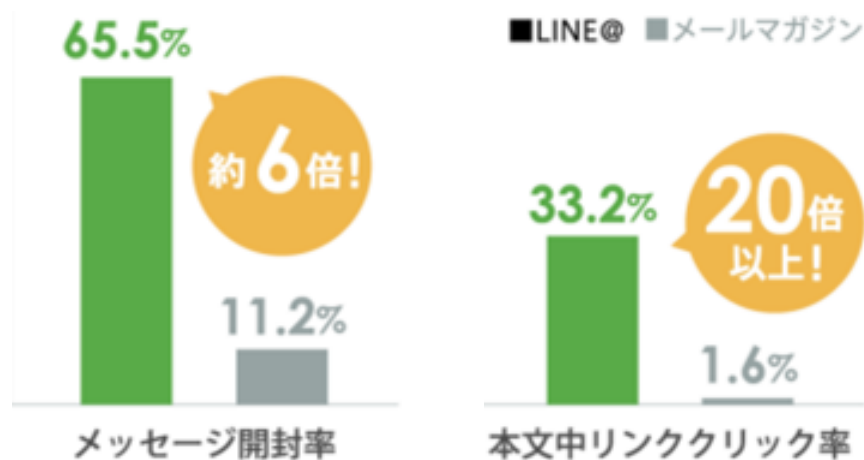
LINEの時代です！

Confidential

“LINE活用”が選ばれる理由

メルマガと比較した開封率は約6倍！

メルマガと比較した本文URLクリック率は約20倍！



Confidential

しかし、
自社内で“LINE活用”を行なおうとすると、、、



そもそもどうやって始めれば良いか分からない



手動でのメッセージ配信設定に手間がかかる



実際のお客様とLINEアカウント名が照合できない

結局、導入しても継続するのが困難になってしまう

Confidential

“ナッジマーケティング”のLINE活用が選ばれる3つの理由

1

自動配信可能なLINE活用ツール“Lステップ”が利用できる！

2

LINE構築のスペシャリストが導入・配信・分析までとことんサポート！

3

低コストで顧客追跡施策を始められる！

Confidential

1 LINE活用ツール“Lステップ”の魅力①

● メッセージの自動配信（ステップ配信）

- ご来店/ご予約の御礼
- 新着情報の配信
- キャンペーンの告知
- 定期的なお役立ち情報の配信

ステップ配信のしくみ①：フォロワーひとりひとりにタイミングにあった内容を配信できる！



顧客追跡に重要なアフターフォローが自動化できる

Confidential

1 LINE活用ツール“Lステップ”の魅力②

● リッチメニュー(自動応答)

- 公式サイト情報
- 店舗情報
- 資料請求/問い合わせ
- 検索メニュー
- Q&A …etc

自由にカスタマイズ可能！



Confidential

2 導入から配信、分析まで一貫してサポート

- ステップ配信のシナリオ構築
- リッチメニューの構築
- 友だち追加の流入経路やクリック数やCV率の解析
- 設定の更新や変更、追加

▶ すべて、弊社のLINE構築のスペシャリストがサポート

担当者様の手間はほとんどかかりません！

Confidential

3 料金プラン

ライトプラン

月間配信通数
1,000通

¥53,000/月 (税別)

※Lステップ利用料及び運用手数料を
含みます。

スタンダードプラン

月間配信通数
15,000通

¥77,000/月 (税別)

※Lステップ利用料及び運用手数料を
含みます。

プロフェッショナル プラン

月間配信通数
15,000通
+
LINE広告

¥137,000/月 (税別)

※Lステップ利用料及び運用手数料、
広告費用を含みます。

Confidential

オンラインスクール事例

メルマガで行っていた配信をLステップに切り替え
メルマガ時と比べて **2倍の売上**を達成！



売上160万円



売上300万円