

友だち追加までの導線を設計する

どこで・何を伝え・追加後に何を届けるかを1本につなげます。

01 見つける

Google・Instagram・Web

02 来店する

店内・会計・接客

03 追加する

QR・声かけ・メリット

04 また来る

あいさつ・配信・予約

友だち追加ポイント

店頭・会計時に案内する一言

追加するメリット

設置場所チェック

☐ 入口または受付

☐ メニュー・ショップカード

☐ Instagramプロフィール

☐ レジ・会計場所

☐ Webサイト

☐ レシート・予約確認

追加後24時間以内に届ける内容

リッチメニューを設計する

よく使う行動を最大6つに絞り、押した先まで確認します。

1. 予約・問い合わせ

2. 料金・メニュー

3. アクセス

4. 営業時間

5. 新商品・お知らせ

6. 会員・特典

優先順位の決め方

- ☐ お客様が最もよく尋ねる内容を上にする
- ☐ リンク先がスマートフォンで読みやすい
- ☐ 営業日・料金・予約先が最新になっている
- ☐ 押した後に迷う場所がない

今月、最優先で押してほしいボタン

月2回の配信計画をつくる

割引だけにせず、来店する理由と確認する数字を決めます。

配信1 | 営業案内・予約の空き・季節情報

配信2 | 新商品・再来店時期・利用後フォロー

配信前チェック

- ☐ 日付・曜日・価格・在庫を確認
- ☐ リンク先を自分のスマホで確認
- ☐ 最初の2行だけで要点が分かる
- ☐ 配信対象と配信時刻を確認
- ☐ 送信後に開封・クリック・ブロックを見る

翌月に1つだけ変えること

無料診断: <https://shigamise.tripleegg.jp/line-free-diagnosis/>