

特に、**オフライン施策ご担当者様** 必見のソリューションです！



オフライン起点の
LINE 公式アカウント活用
ソリューション

 **OFF-LINE**



OFF-LINE

LINE IDの取得接点構築と継続的なコミュニケーション施策によって

これまで**単発で終わっていたオフライン接点でのコミュニケーションを継続**させていただきます。

グループ会社であるフロンティアインターナショナルが国内外年間2,500件を超える大型イベントやPRプロジェクトなどの
設立当初から培ってきた、オフライン実績があるからこそ実現できるサービスです。

そのノウハウを生かしオフライン接点をきっかけとしたデータを取ることで、一定度の興味関心／高感度を持った方の囲い込みや、
成約率の向上、アクションデータの取得から活用が行えるLINEソリューションとなっております。

こんなお悩みはございませんか？

CASE.1

ブースやイベントなどで
新規申込み獲得を目的としたオフライン接点



例) カード会社A社

申込に繋がらなかった人と**その後の接点がない**

例) ウォーターサーバーB社

説明を聞いて去ってしまった後の

興味度合いがわからない

CASE.2

試乗/試飲/サンプルなどの
購入/成約を目的としたオフライン接点



例) ディーラーA社

来店試乗後の**検討度合いがわからない**
理由がわからないまま購入に繋がっていない

例) エステB社

毎月クーポンを発行しているが、

売上がなかなか伸びない

CASE.3

飲食店や競技場、小売店などの
再来店/再来場を目的としたオフライン接点



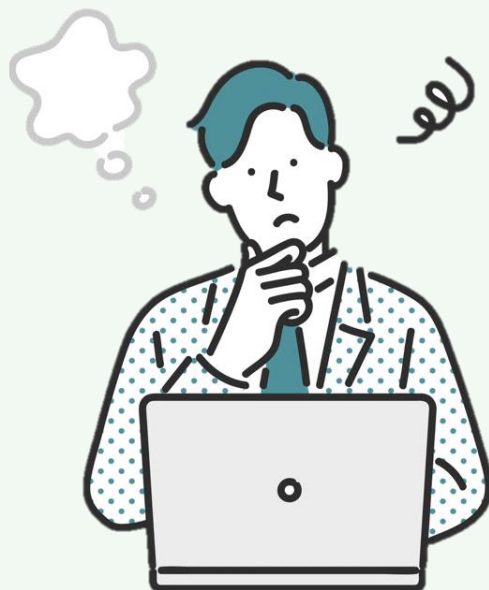
例) ショッピングモールA社

店舗でカード登録したお客さま全員に
同じ配信をしているので**メルマガ解除が多い**

例) 美容院B社

大手予約サイトから予約したお客様への
リピート促進ができていないので、広告費が膨らむ

**オフライン施策での接点以降、コミュニケーションが途切れてしまう…
売上まで至ったか分からない… そんな課題を抱えていませんか？**



①費用対効果が可視化できない

②イベント接点で、興味を持ってもらった

温度感が高い状態の生活者に対してアプローチができない

③施策が一過性になってしまう

貴社マーケティング戦略において全体最適でオフライン施策の推進が難しい



①費用対効果が**可視化**できる

②イベント接点で、興味を持ってもらった

温度感が高い状態の生活者に対して**アプローチ**ができる

③施策が**一過性**にならない

全体最適化・シームレスな施策推進が可能になります！

マーケティング上の課題整理

これまでの施策においては、オンライン・オフラインともに
相乗効果が出せていない。全体最適が出来ていない。という課題が存在しています。



担当領域毎に、個別最適化されている課題が存在...

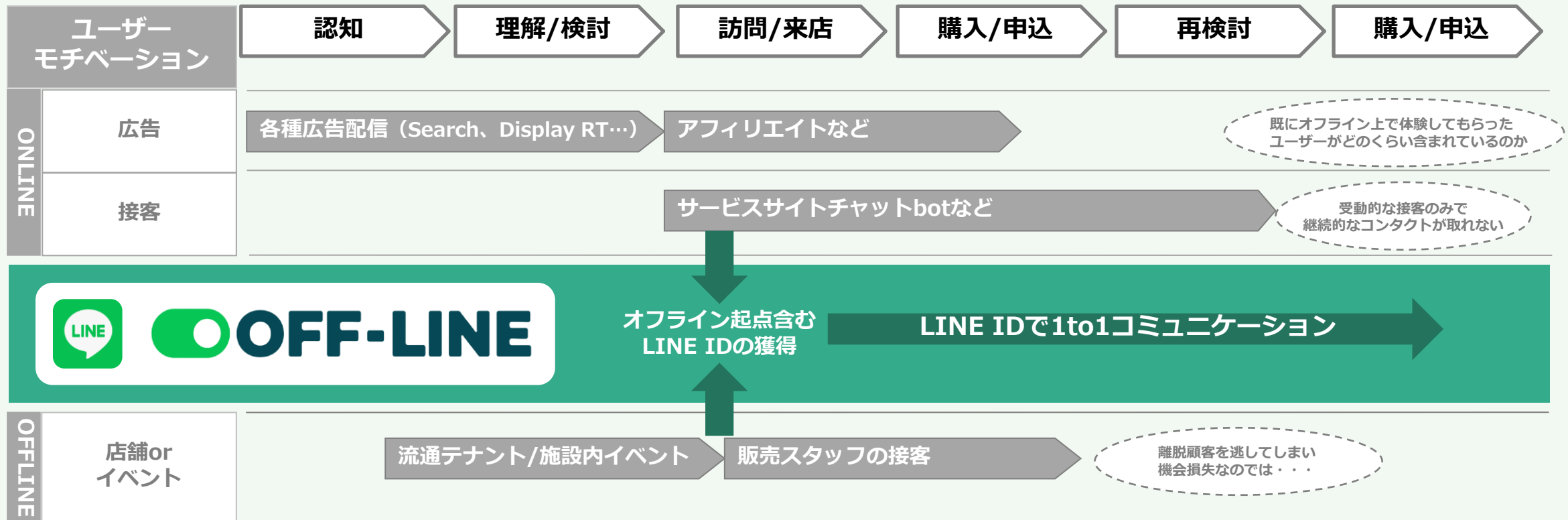
これまでの施策においては、オンライン・オフラインともに
相乗効果が出せていない。全体最適が出来ていない。という課題が存在しています。



更にCookieレス問題で、施策が断絶される課題が存在…！

OFF-LINEで解決！

“OFF-LINE”は、LINEプラットフォームを活用して分断を防ぎ、
施策連携を実現できるサービスです。オフライン施策を点で終わらせずに、線をつないでいきます。



弊社提供ソリューション“OFF-LINE”を活用することで
分断無く・シームレスな施策推進が可能に！

オフライン/オンライン施策を通じて

それぞれの生活者毎に最適なコミュニケーションを行い、**施策の費用対効果を高めます！**

オフライン施策

(例) 会員数を増やすため、イベントや駅にブースを出展していたが、その場では申込に繋がらない層が存在。その後、アプローチができなく**申込に繋がっていなかった。**また1度申込みをした人の**ロイヤル化に苦戦**していた。



生活者の
詳細なデータを
オンオフの施策
に活用

顧客との新たな
コミュニケーション
プラットフォームを
作り個別に訴求

オフライン
体験施策後の
引き上げ
強化！

申込後の
LTV改善！

施策の分断を解決後、売上増加を図ります！

オフライン含む企画・設計・制作～分析まで
一気通貫でご支援可能



オフライン施策含め、LINE公式アカウントの新規設立に伴う
企画・設計、制作～分析を含む運用を一気通貫で対応可能です
課題解決に向けた機能のカスタマイズ開発
およびプロデュースが可能です

豊富なオフライン接客ノウハウを起点とした
オフライン接点でのユーザーID獲得

A 刈り取り型



- 新規申込み獲得を目的としたオフライン接客
- その場で刈取りをしきれなかった層に対してLINEで繋がりコミュニケーションで引き上げ

B お試し体験型



- 試乗/試飲/サンプル/見学などのオフライン接点
- 体験後の感想やアンケート結果に基づいたLINEコミュニケーションを行う
- トライアルから本申込み(購入/成約)へ引き上げ

C リピート型



- 飲食店や競技場、小売り施設などオフライン接点
- LINE友だち登録後、定期的な来店/来店を促進
- 継続的にデータ取得を行う事でコミュニケーション精度を高めていく

ユーザーとの接点方法と目的に合わせ、
3つの活用パターンに分類した施策をご提供します

貴社の課題・目的に応じてカスタマイズ ユーザー接点の拡大とコミュニケーションの最適化を実現



OMO推進

オンライン見積の申込導線や
LINE上で画像解析

CRM統合

デジタル会員証やファンクラブを
LINEに追加して簡単管理

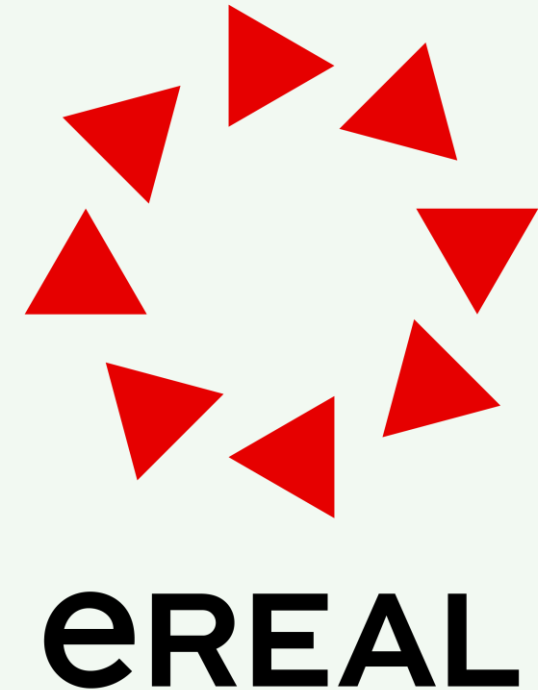
パーソナライズ

診断コンテンツやアンケートを用いて
一人ひとりに最適な情報を提供

顧客満足

問い合わせを自動回答化

| | | |
|--------|---|------|
| 会社名 | 株式会社イリアル（英文表記：eREAL Inc.） | |
| 所在地 | 〒150-0002 東京都渋谷区渋谷三丁目3番5号 NBF渋谷イースト | |
| 設立 | 2023年1月26日（2023年5月1日に会社名・役員変更） | |
| 資本金 | 5,000万円（株式会社フロンティアインターナショナル 100%出資） | |
| 決算期 | 4月 | |
| 役員 | 代表取締役社長 | 瀧澤和幸 |
| | 取締役 | 河村康宏 |
| | 取締役 | 江口貴宣 |
| 従業員数 | 16名 | |
| 事業内容 | デジタルマーケティング支援事業 | |
| グループ会社 | 株式会社フロンティアインターナショナル（東証グロース） 株式会社フロンティアダイレクト 株式会社トリニティ | |



OFF-LINE

詳細や導入に関するご相談含め、
お気軽にお問い合わせくださいませ



-本件に関するお問い合わせ先-

株式会社イリアル メディアプロデュース部

MAIL : mp-sales@ereal.co.jp TEL : 03-6820-0998

本書類内で使用している映像、画像などはあくまでプレゼンテーション用であり、
著作権など正式な使用許可を得ているものではありません。
本書類を許可なく複製したり、他の人に寄与・貸出することはご遠慮ください。