

ND Wi-Fi SNS運用マニュアル



SNS広告はなぜ重要か？

来店数UP=売上UP

につながる有効な販促ツールであるため！

従来の販促方法

有料広告



ポイントカード



費用対効果が不安…

手間がかかる…



SNSを絡めることで

より低コストで楽に

より多くのお客様へ情報をお届け！！！！

月額以上のメリットが生まれる！

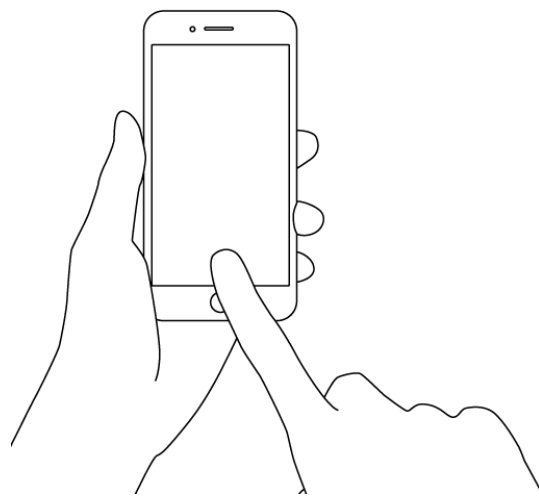
指定webサイト表示機能とは・・・

来訪者がWi-Fiを利用してインターネットに接続する際に、任意のWebページを表示させる機能

PR・ブランディングに効果的！

新規顧客・リピーター獲得に効果的！！

①Wi-Fiに接続



②スプラッシュページが表示

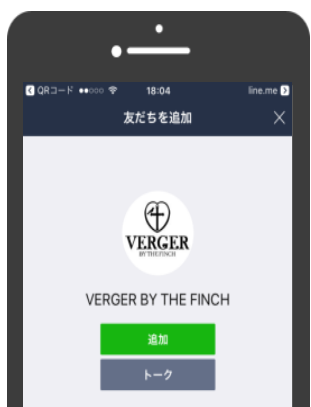


③「インターネットへ接続する」をタップ後 指定したページが自動で表示される

例えば

LINE for Business を表示させると

友だち追加ページ



ショッピングカード取得画面



または

店舗ホームページやブログ

WEBアンケート

など、目的に合ったページを表示させることが可能！

簡単チェック!

ズバリ! どのSNSを使ったらいいの?

新規顧客を増やしたい

既存顧客にアプローチ

とにかく沢山のの人にPRしたい

ターゲットを絞りたい

女性

男性

メインターゲットは?

拡散スピード抜群!

視覚でインパクト勝負!

多様な情報発信機能!

リピーターの繋がり強化!

 Twitter

 Instagram

 Facebook

 LINE for Business

利用者層

20~40代メイン
20代→約30%
30~40代→約45%
男女比: ほぼ1対1

10~30代メイン
利用者の60%が女性

30~50代男性が
メインターゲット
世界最大のSNS

性別・年代問わず
多くの人を利用
国内最大のSNS

主な機能

- ・140文字投稿
- ・動画・写真投稿
- ・リツイート機能
- ・有料広告機能
- ・ハッシュタグ機能
- ・アンケート機能
- ・Twitterアナリティクス機能

- ・写真・動画投稿
- ・ハッシュタグ機能
- ・位置情報機能
- ・ビジネスアカウント
- ・ストーリー (リアルタイム写真・動画) 投稿
- ・ライブ配信機能
- ・アンケート機能
- ・インサイト機能

- ・写真・動画投稿
- ・チェックイン機能
- ・イベント作成機能
- ・リンク貼り付け機能
- ・ビジネスアカウント
- ・クーポン機能
- ・ストーリー (リアルタイム写真・動画) 投稿
- ・ライブ配信機能
- ・インサイト機能

- ・公式アカウント機能
- ・メッセージ発信
- ・チャット機能
- ・タイムライン投稿
- ・ポイントカード機能
- ・クーポン機能

投稿がFacebookに連動可能

オススメ業種

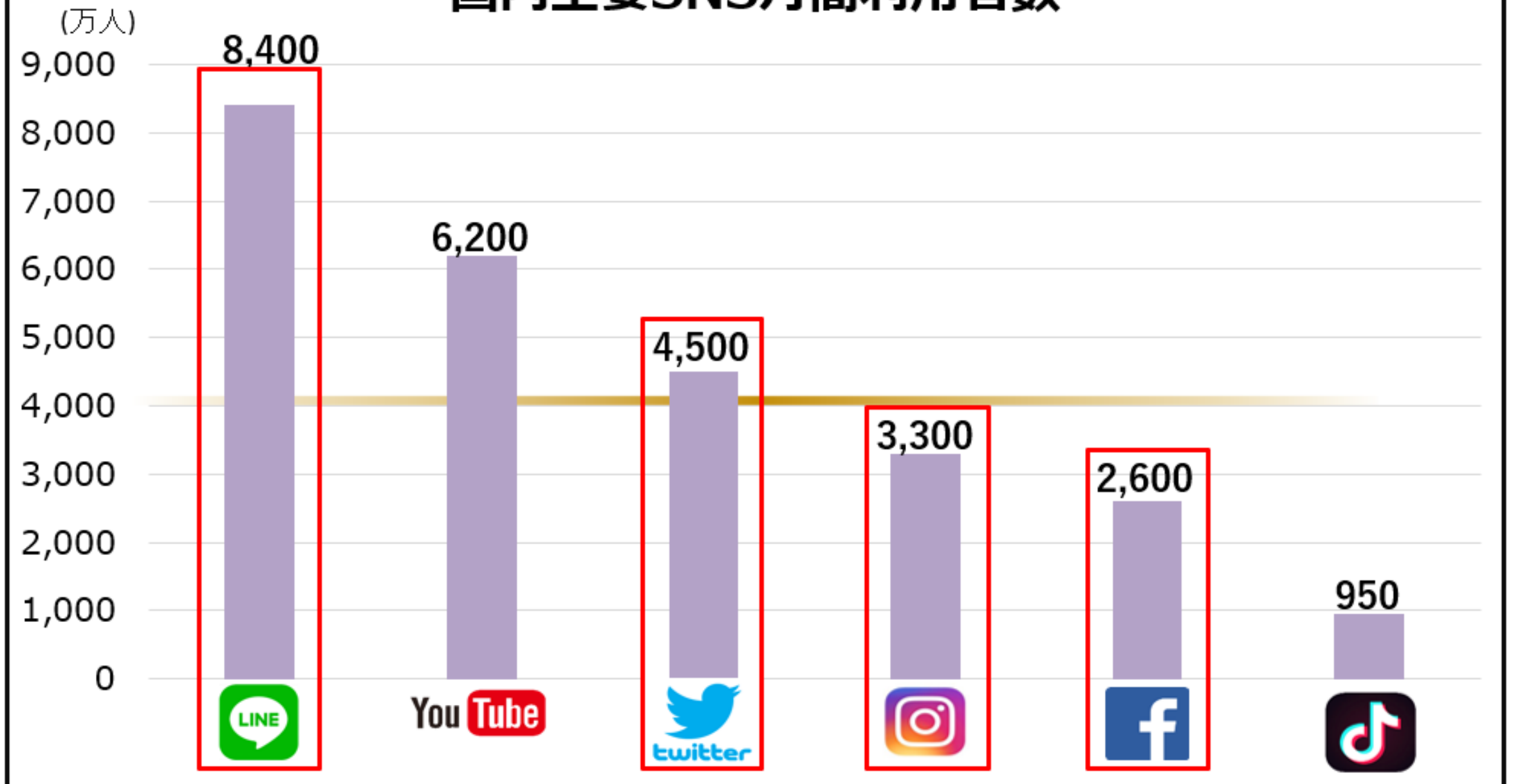
ECサイトなどで
全国に向けてPRしたい
商品・キャンペーン
がある業種

美容室、カフェ、
アパレルショップ、
美容サロンなど

インバウンド向け事業
者、居酒屋、アパレル
ショップ

ラーメン屋、居酒屋、
クリニック、美容サロ
ン、アパレルショップ

国内主要SNS月間利用者数

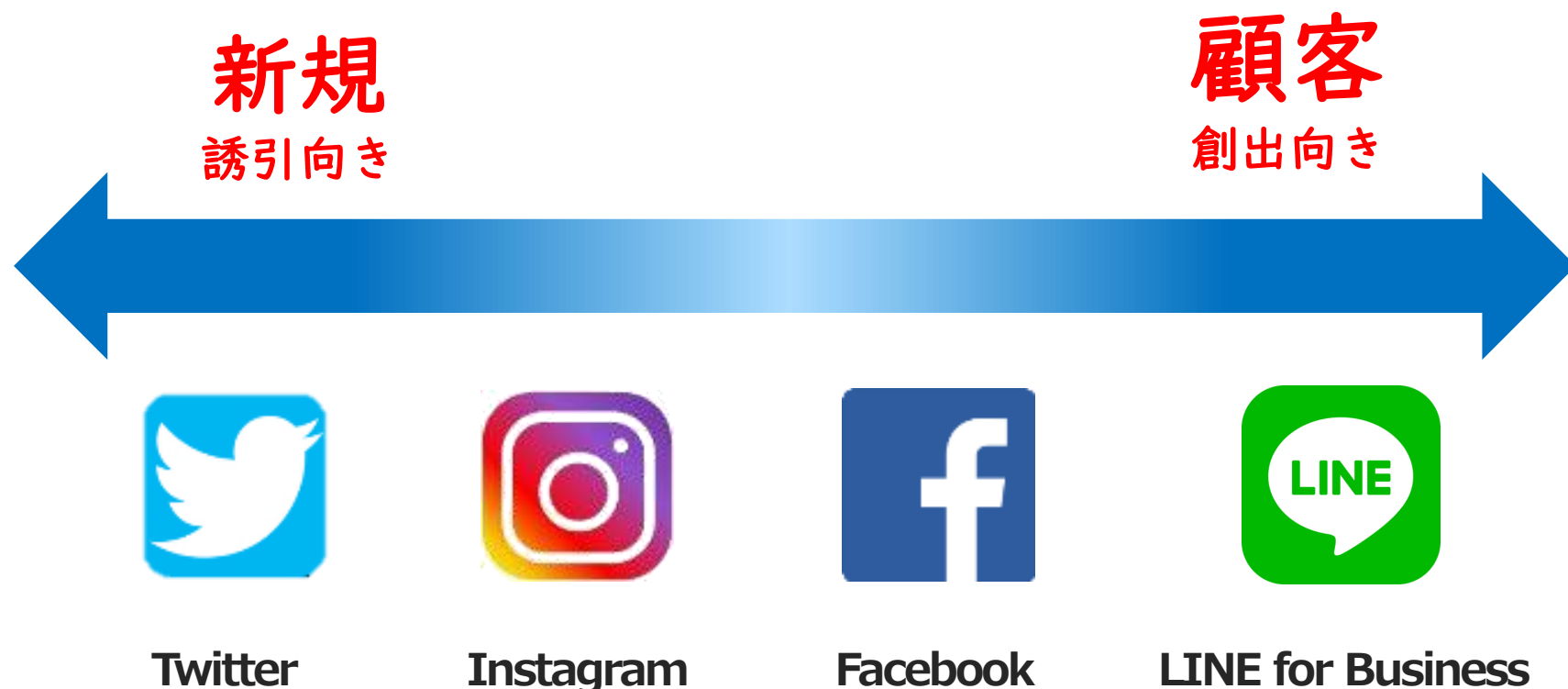


※2020年3月更新！12のソーシャルメディア最新動向データまとめ
<https://gaiax-socialmedialab.jp/post-30833/>より引用

来店型の一般的な顧客誘引フロー



お店が活用しているSNSの種類にも
 新規誘引向け、リピーター創出向けと特徴がある



新規
 誘引向き

顧客
 創出向き



Twitter



Instagram



Facebook



LINE for Business



LINEの有効活用のポイントは いかに**友だちを増やせるかが重要**

LINE
for Business

お客様とダイレクトにつながる機能を活用

メッセージを送ってくれる方とコミュニケーションがとれる「LINEチャット」やショップカード機能・クーポン機能などお客様との信頼関係構築

【クーポン機能を使ったキャンペーン例】

LINE友だち追加で
1ドリンクサービス!



店内メニューにて告知

Wi-Fi接続と
同時に追加ページ表示



クーポン表示

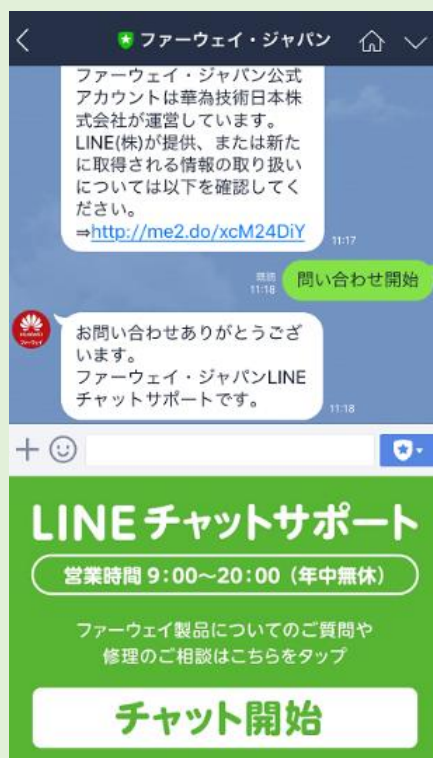


その他の機能

「LINEチャット機能」

予約ミスの防止とお客様との信頼関係を構築。

メッセージを送ってくれる方とコミュニケーションを図り、来店頻度が増加し
売上30~40%アップした事例も。



「ポイントカード機能」

LINE内で管理できるポイントカードを作成・発行できる機能。紙のポイントカードと比べ、ユーザーが忘れたり紛失することもなく、リピート強化につながる。

来店ポイントに応じて

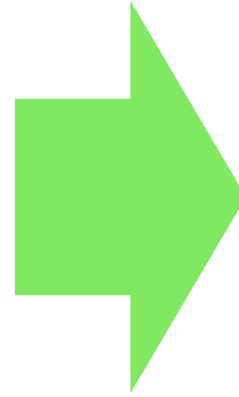
ドリンクサービスフードプレゼント
を行い来店を促進





LINE for Businessの拡散イメージ

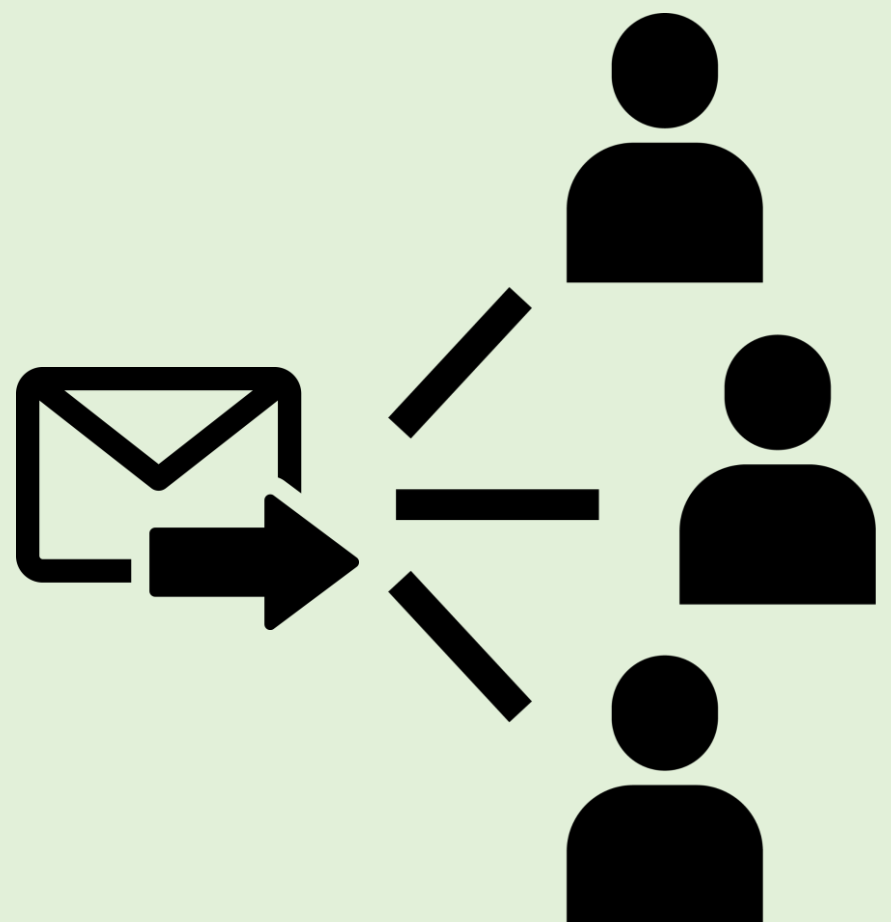
<来店時>



WiFi接続と同時にページを表示

友達登録

<友達登録後>



新商品やお得なクーポン情報などを友達登録してくれたユーザーに一斉メッセージ送信

効果

ダイレクトに情報配信することでお客様とのつながりを強化できる



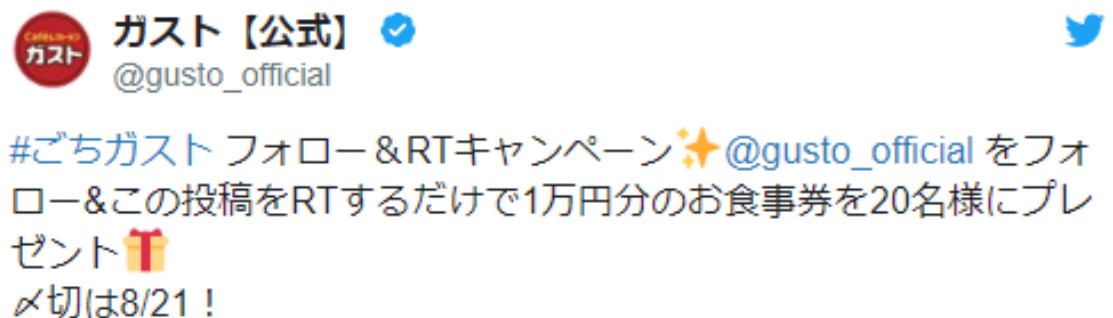
Twitterの有効活用のポイントは いかにリツイートを増やすかが重要

フォロー機能をマスター！

Twitterアカウントをフォローしてくれている（定期的に見てくれる）人たちのことをフォロワーといいます。フォロワーが増えるだけ多くの人にPRが行えます。

【フォロー&リツイート機能を使ったキャンペーン例】

フォロー&リツイートで
20名様に1万円分のお食事券プレゼント！



さらに、店舗では9/5まで20組に1組お会計無料 ✨
アプリをDLしてごち挑戦券をGetしよう！



店内広告などで告知し、Free Wi-Fiを案内→Twitterを見ってもらうように誘導

Wi-Fi接続時に

フォロー追加で使用できるクーポンを表示。
フォロワーを増やし、ツイートをみて頂き**来客を促進**。

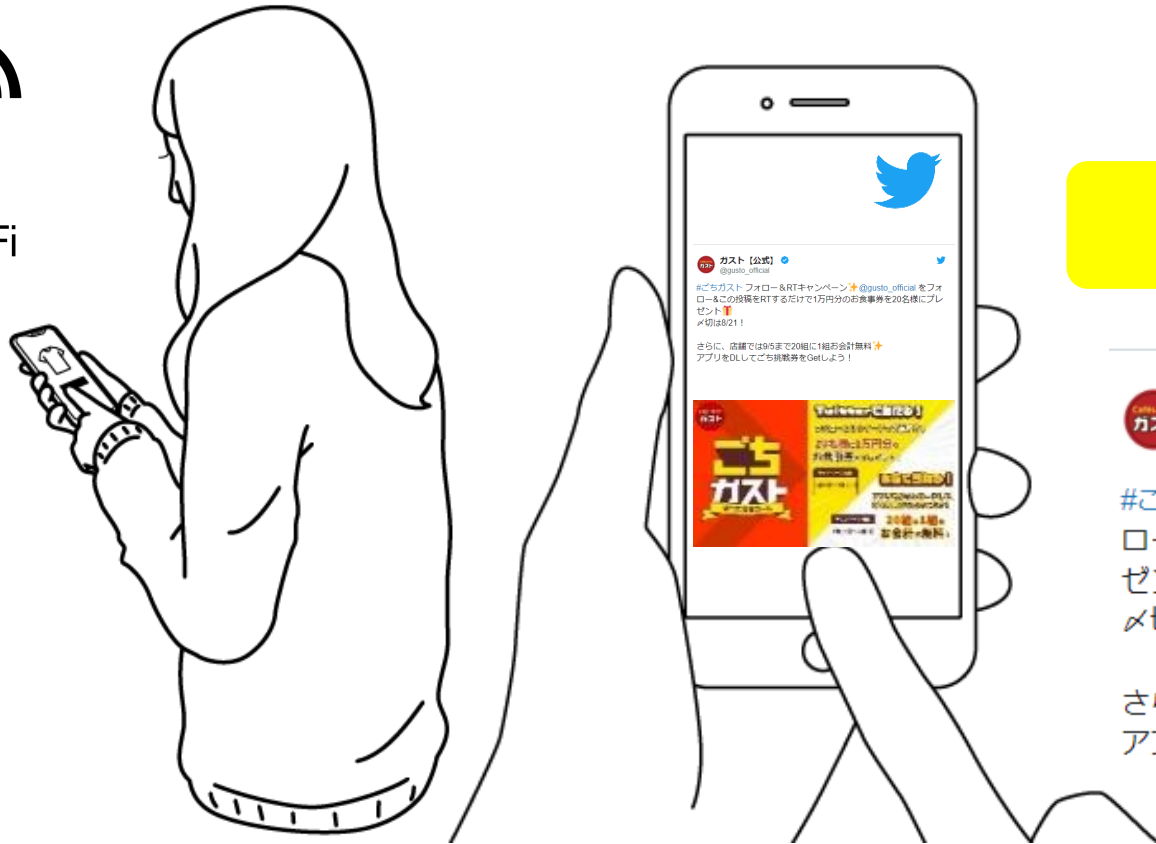
来店特典も同時に告知することにより
フォローの増加と来店促進を並行して実現！



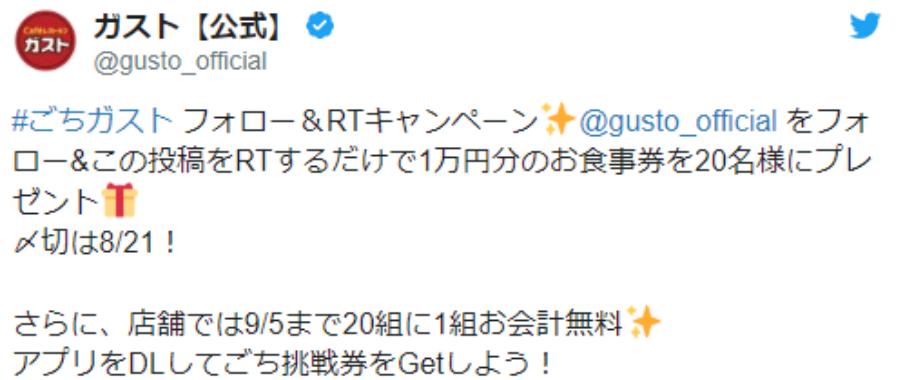
Twitterの拡散イメージ

<来店時>

WiFi接続と同時に告知ページを表示



リツイート



リツイートしたお客様の
フォロワーがさらにリツイート

そのリツイートを見たユーザーが
さらにリツイート

そのリツイートを見たユーザーが
さらにリツイート・・・

拡散性が非常に高い！

効果

時系列順に表示されるため
リアルタイムな投稿が特徴。
拡散性が非常に高いので一度のPRで
大きな効果がでる可能性がある。



Instagramの有効活用のポイントは いかに**閲覧数を増やす**かが**重要**

ハッシュタグ機能を活用して新規顧客獲得

「#(ハッシュマーク)」がハッシュタグと呼ばれているもの。
「#」の後に関連するワードを入力し、タグ化されることによって同じキーワードでの投稿を瞬時に検索することができる。

ハッシュタグの例

#sapporocafe #sapporosweets #札幌
カフェ #札幌スイーツ #ガレット #
札幌テイクアウト #スイーツ好きな
人と繋がりたい



POINT ハッシュタグを10個以上つけると
検索結果にひっかかりやすい
※1投稿につき30個までタグ付け可能

#カフェ (ビッグワード)
#札幌カフェ (ミドルワード)
#具体的なカフェ名 (スモールワード)



POINT 多くのユーザーに投稿されている
ビッグワード、そこそこ投稿され
ているミドルワード、投稿数の少
ないスモールワードがあり、これ
を意識してタグ付けすることによ
りより多くの方の検索に表示され
るようになる。

料理の写真などを投稿することで
ダイレクトにお店の魅力を発信できるため、
フォローされていなくとも
**ハッシュタグ経由での流入により
新規顧客の増加が見込める**



【ハッシュタグ検索結果】





Instagramの拡散イメージ

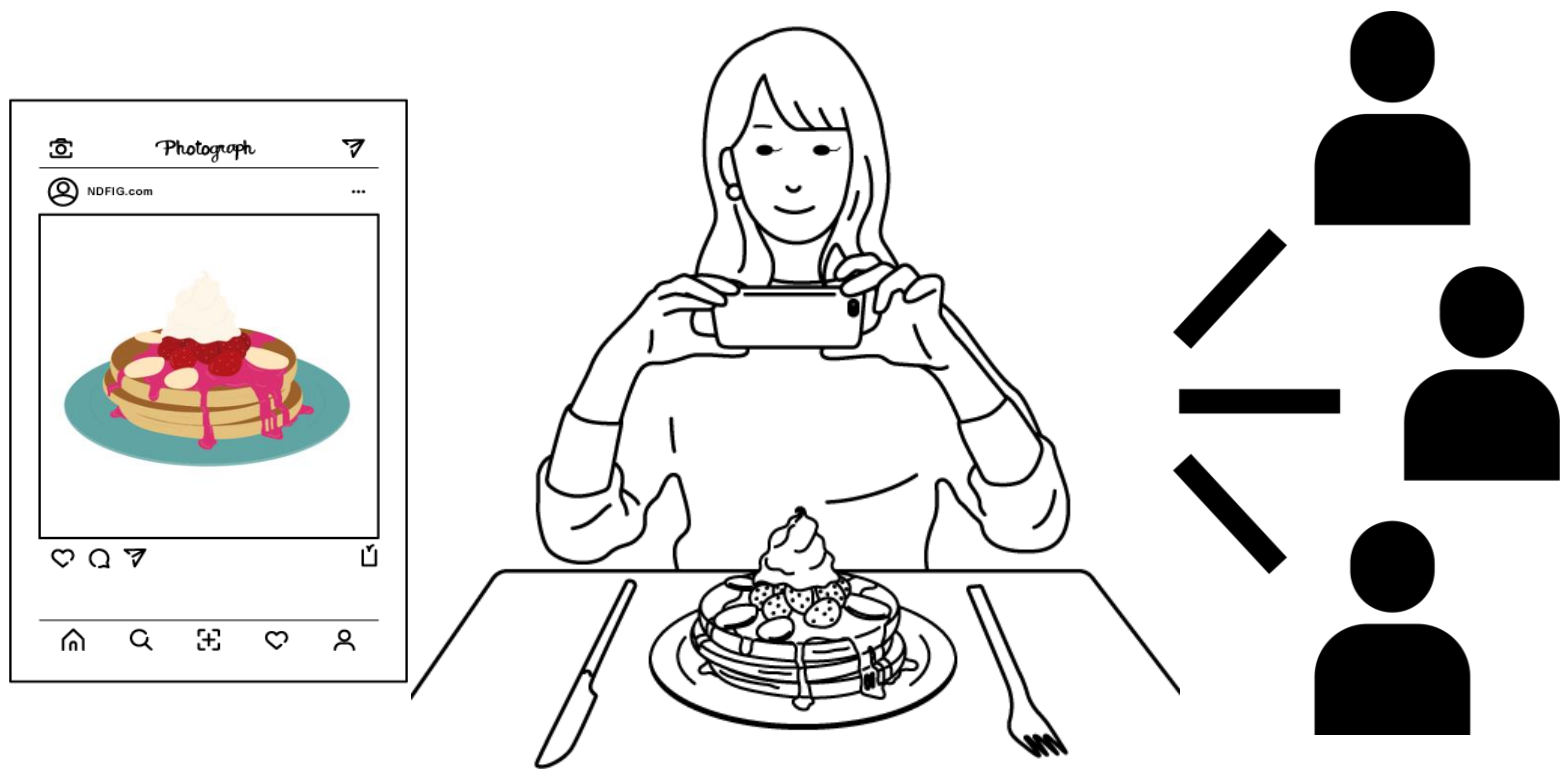
<来店時>



WiFi接続と同時に
ページを表示

日替わりメニューを
写真投稿することにより
フォロワーに直接料理をア
ピールし、**リピートを促進。**

Wi-Fiがあれば
お客様も写真を投稿してくれる可能性も



効果

投稿してくれた
お客様の
フォロワーにも
情報拡散

ハッシュタグ検索

例えば
#札幌パンケーキ
で検索結果に表示されるので、
新規獲得の可能性アップ!





Facebookの有効活用のポイントは いかに**拡散させる**かが**重要**

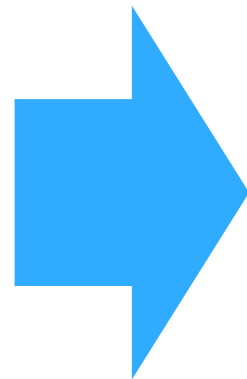
ビジネスアカウント機能を活用して目的に合った顧客獲得
Webサイトでホームページを作成するよりも容易に作成可能。
管理も複数人で行うこともでき管理もしやすいのが特徴。

【チェックイン機能】

「2回」チェックインで
デザート無料のクーポンを発行



お客様がチェックイン



【お店】
チェックインしたお客様のフォロ
ワーにも自動的に拡散しPRできる!



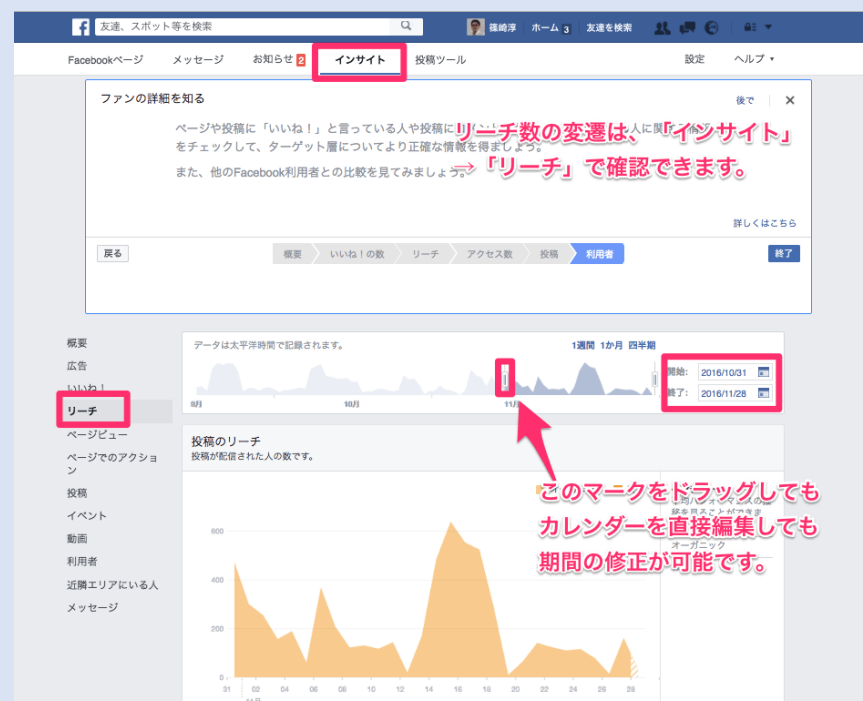
その他の機能

「イベント告知機能」



イベントや新商品の告知を
配信することで**新規顧客の誘因**

「インサイト機能」



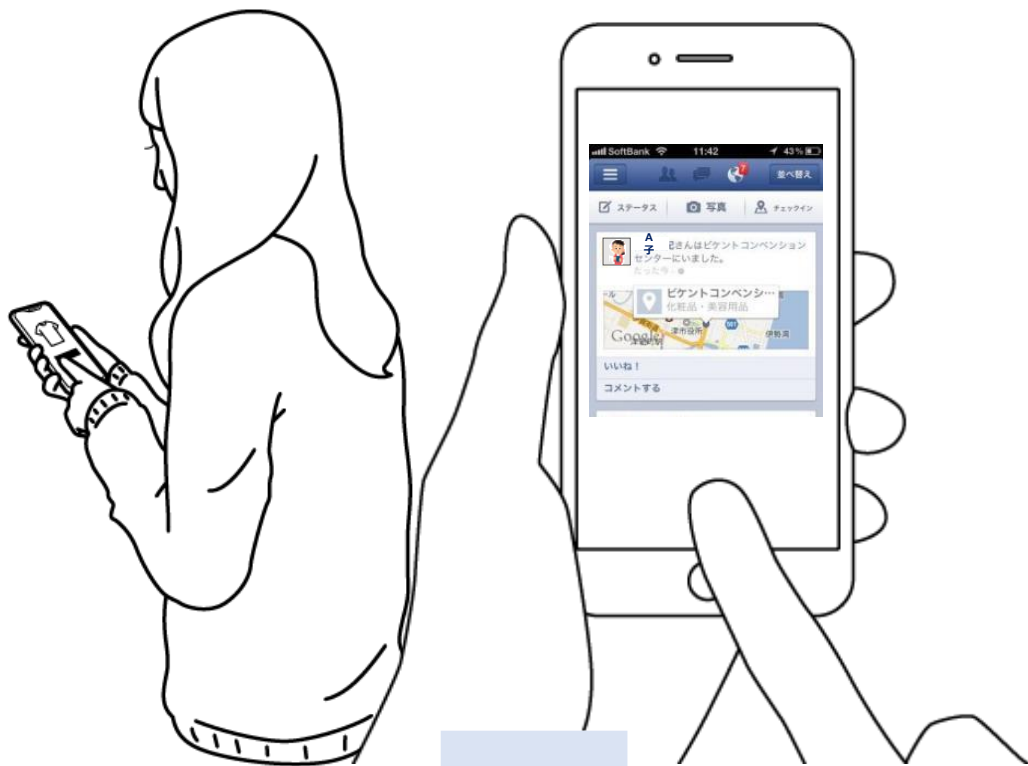
どの投稿にいいね！が付いたかを確認。
お客様の需要を把握し**リピーターを誘因**



Facebookの拡散イメージ

<来店 | 回目>

WiFi接続 & チェックイン



<Facebook上での表示>



<クーポンGETのためにリピート来店>

チェックイン & クーポン使用



<Facebook上での表示>



効果

チェックインするたびに
チェックインしたお客様の友達にも
自動的にお店の情報が拡散される

新規顧客の増加が見込める