

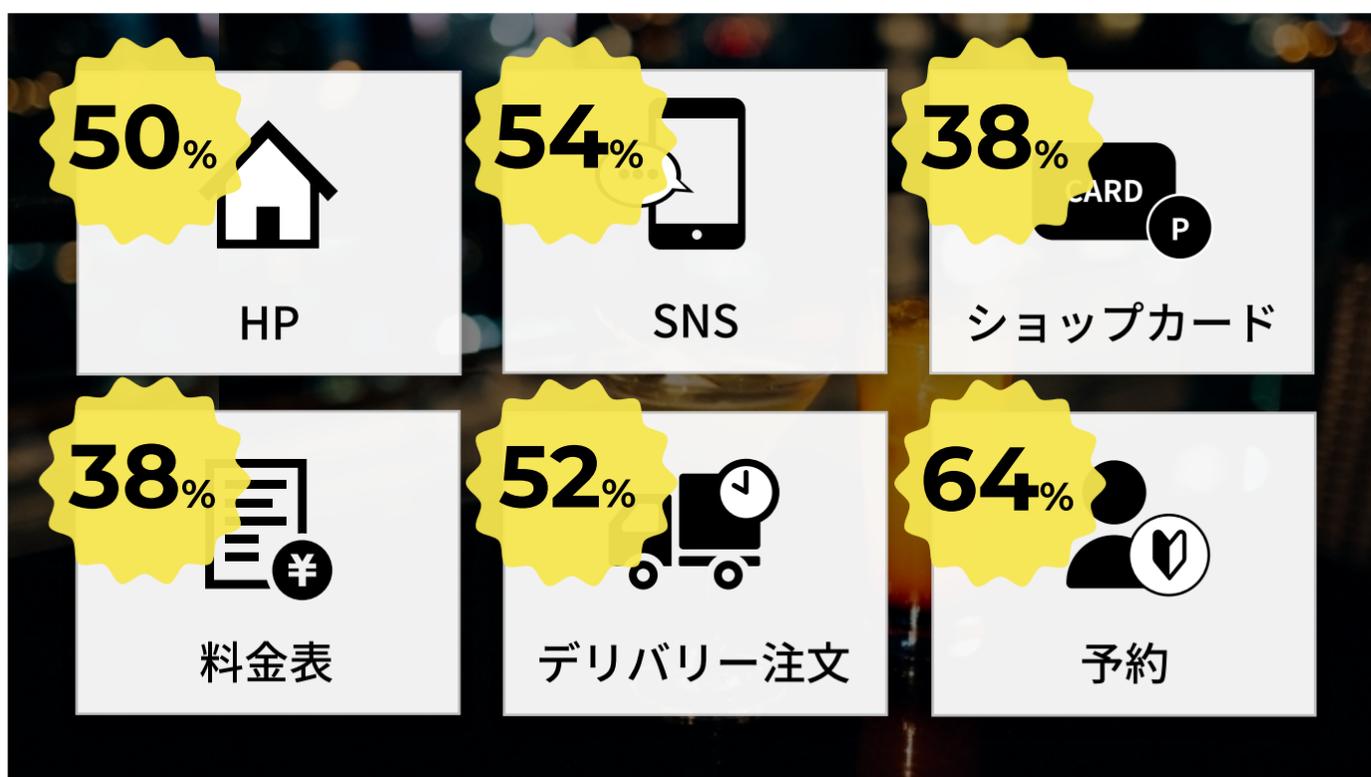
リッチメニューの人気コンテンツ

合計**951**社のリッチメニューから、業種別にコンテンツの設置率を調べました！

1. 飲食店

リッチメニュー例

 = 設置率



「予約ボタン」を設置することで
クーポンや新商品の情報を見たお客様が
「お店に行きたい！」と思った瞬間にスムーズに
予約することができます！

設置する場所は最もクリック率が高い
右下がおすすめ◎

ネット予約機能がない飲食店は、電話タップを設置
してみてもはいかがでしょうか？



RICH MENU

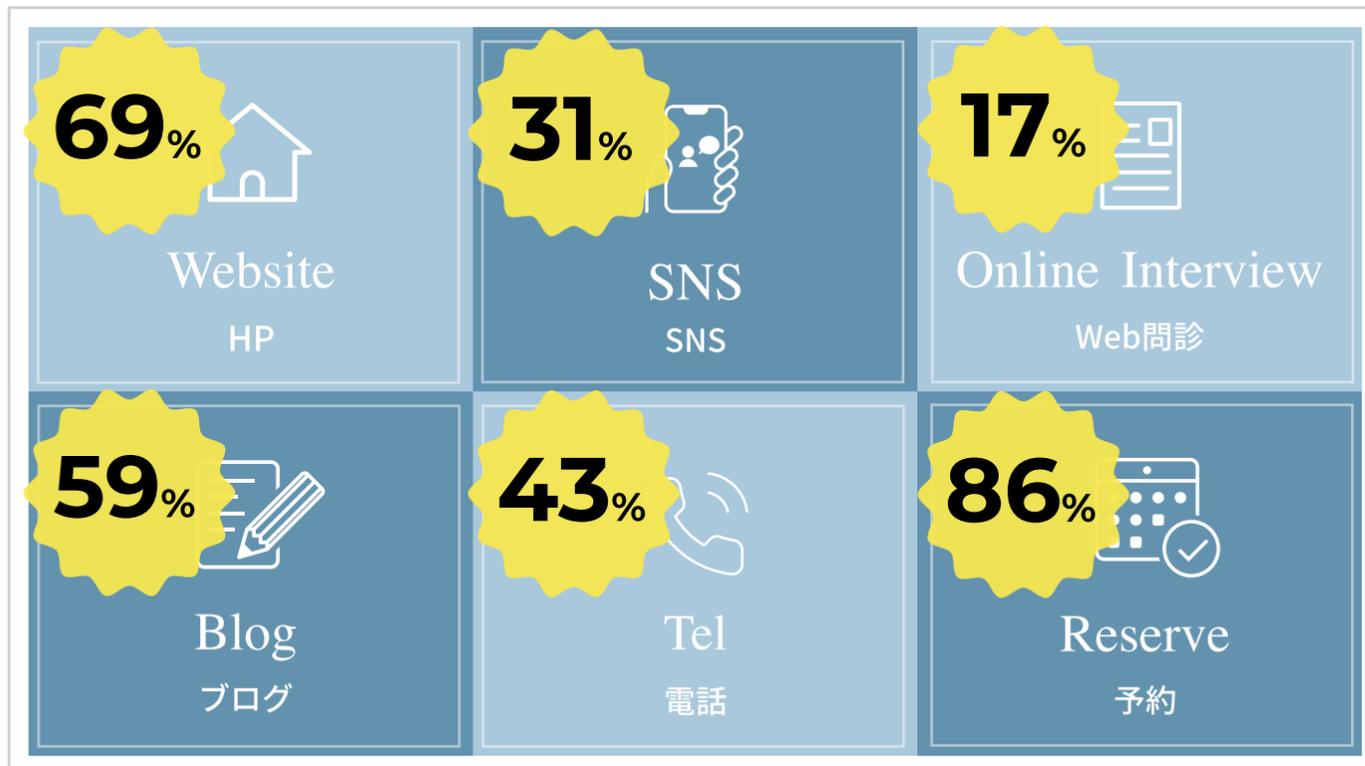
リッチメニューの人気コンテンツ

合計**951**社のリッチメニューから、業種別にコンテンツの設置率を調べました！

2. クリニック

リッチメニュー例

 = 設置率



「予約ボタン」を設置することで
ホームページからLINEに流入した初診の患者様や
受付でLINE登録をした再診の患者様が
スムーズに予約することができます！

クリニックの弱点である

「営業時間内ではしか電話予約を取ることができない」
ことをLINEでカバーし、来院率UPに繋げてみては
いかがでしょうか？



RICH MENU

リッチメニューの人気コンテンツ

合計**951**社のリッチメニューから、業種別にコンテンツの設置率を調べました！

3. サロン

リッチメニュー例

 = 設置率



「**予約ボタン**」を設置することで
クーポンやキャンペーン情報を見たお客様が
スムーズに**予約**することができます◎

料金表やアクセスなど
来店見込みの高いお客様が**知りたい情報**を設置すること
で**来店の後押し**をすることができるのではありませんか？



RICH MENU

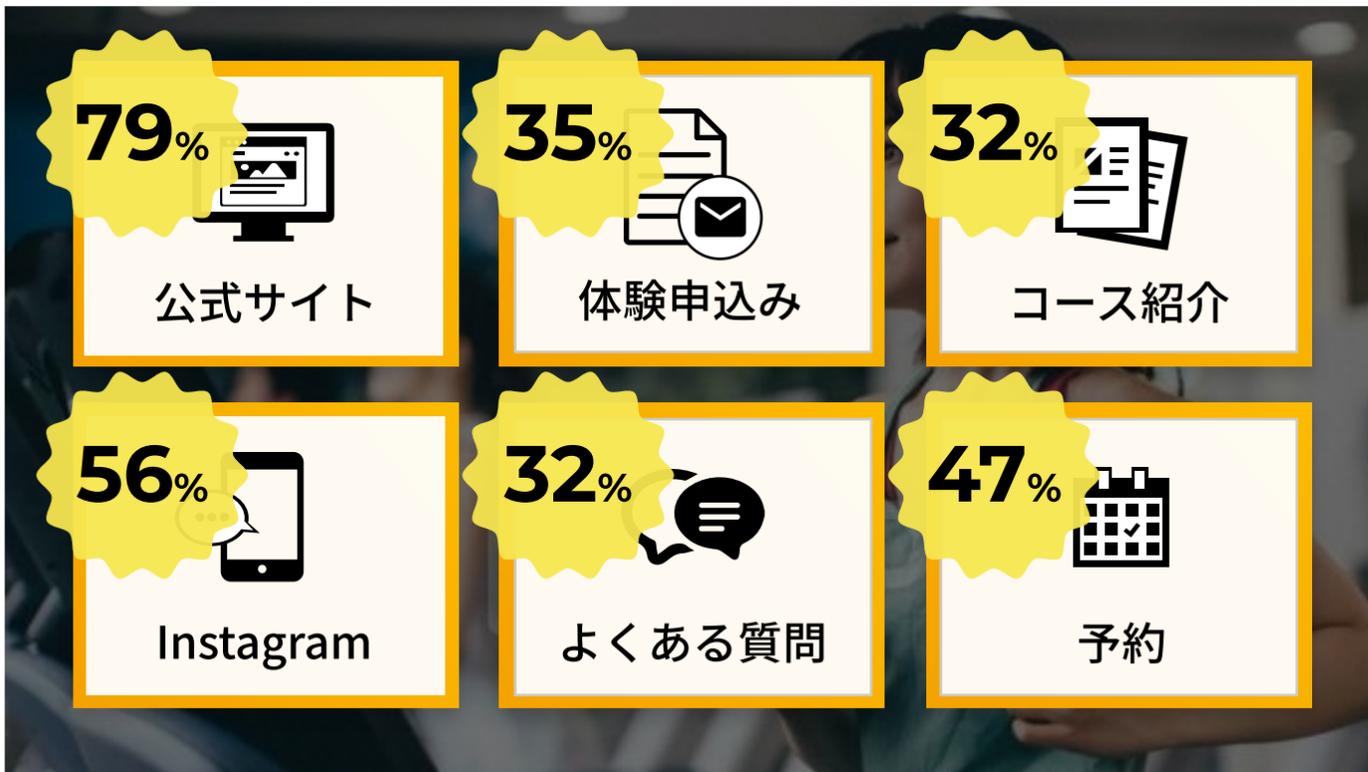
リッチメニューの人気コンテンツ

合計**951**社のリッチメニューから、業種別にコンテンツの設置率を調べました！

4. 会員・定額制ビジネス(スクール・ジムなど)

リッチメニュー例

 = 設置率



「予約ボタン」を設置することで、既存会員の方はLINEから気軽に予約をすることができます！

来店率の低下は、サービス解約に繋がる可能性が高いので、積極的にLINEからアプローチしてはいかがでしょうか？

友だち追加の特典として、店内で使えるクーポンや無料ドリンク券などをプレゼントするのもオススメです◎



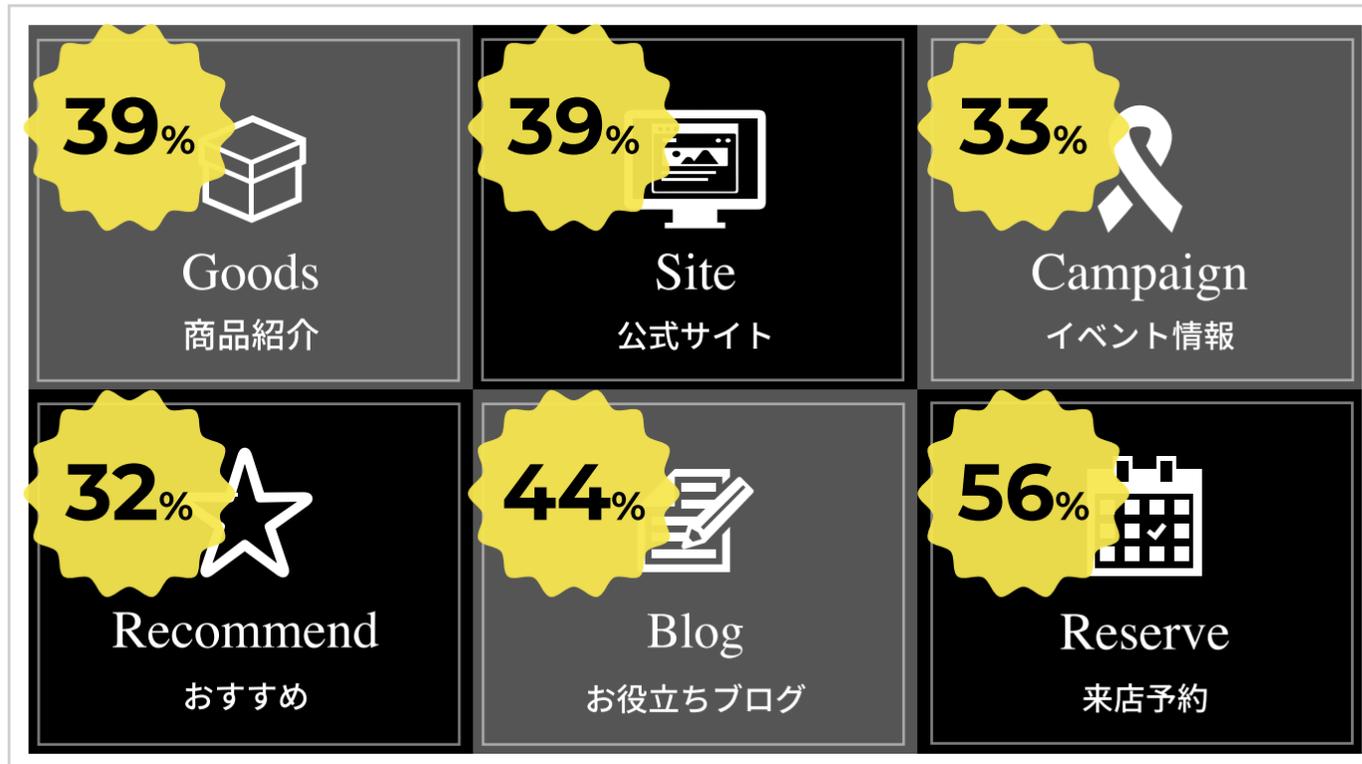
リッチメニューの人気コンテンツ

合計**951**社のリッチメニューから、業種別にコンテンツの設置率を調べました！

5. 販売店(高額商材：車・住宅設備など)

リッチメニュー例

 = 設置率



車や住宅設備の販売店では、
お客様と関係性を保ち続けるために
LINE公式アカウントを活用しています。

定期点検や消耗品を交換する時期に合わせて
案内を配信し、**情報を受け取ったお客様が**
そのまま予約まで完了できる
ボタンの設置は必須です！



リッチメニューの人気コンテンツ

合計**951**社のリッチメニューから、業種別にコンテンツの設置率を調べました！

6. 人材・求人

リッチメニュー例

 = 設置率



求職者の利用頻度が高い「求人検索」を設置することで、トーク画面を開く回数が増えて、お問い合わせ増加に繋がります◎

「適職診断」のようなコンテンツはお客様の転職欲を強めることができるので、ぜひとも設置したいコンテンツです！



RICH MENU

リッチメニューの人気コンテンツ

合計**951**社のリッチメニューから、業種別にコンテンツの設置率を調べました！

7. 美容院

リッチメニュー例

 = 設置率



リピート率を強化したい美容院では
「**予約ボタン**」の設置は必須です！
店舗で友だち追加したお客様が予約しやすくなり
リピート率アップを期待できます◎

予約ボタンを設置する場所は
最もクリック率が高い右下がオススメです！



RICH MENU

リッチメニューの人気コンテンツ

合計**951**社のリッチメニューから、業種別にコンテンツの設置率を調べました！

8. 美容外科

リッチメニュー例

 = 設置率



キャンペーンなどのお得な情報の発信を機に、トーク画面を開いてもらうことが多い美容外科。そのままスムーズに予約まで繋げるためにも、必ず「**予約ボタン**」を設置しましょう！

また、「**施術診断**」ようなコンテンツは次のアクションに繋がりがやすいのでオススメです◎



リッチメニューの人気コンテンツ

合計**951**社のリッチメニューから、業種別にコンテンツの設置率を調べました！

9. 賃貸不動産

リッチメニュー例

 = 設置率



「物件検索」→「来店予約」→「アクセス情報」と来店までに必要な情報をLINEに全て記載することでお客様の手間を省き来店率アップが期待できます。

お客様がスムーズにお部屋探しをすることができるように知りたい項目別に
賃貸検索・マンション購入・一戸建て購入といったコンテンツを設置するのもオススメです！

