



FI-Z x kuzen

SNSを駆使して 自社集客力

オペレーション改善で解決する方法



会社名

株式会社クウゼン

設立

2015年

代表

太田 匠吾（おおた しょうご）

所在地・ウェブサイト

東京都千代田区神田三崎町3-8-5

千代田JEBL 6F

<https://www.kuzen.io/>

累計導入社数

526（2024年8月時点）

事業内容

対話デザインプラットフォーム

「クウゼン（KUZEN）」の開発・販売・運用

- 認証取得

- 「LINEヤフー Partner Program」

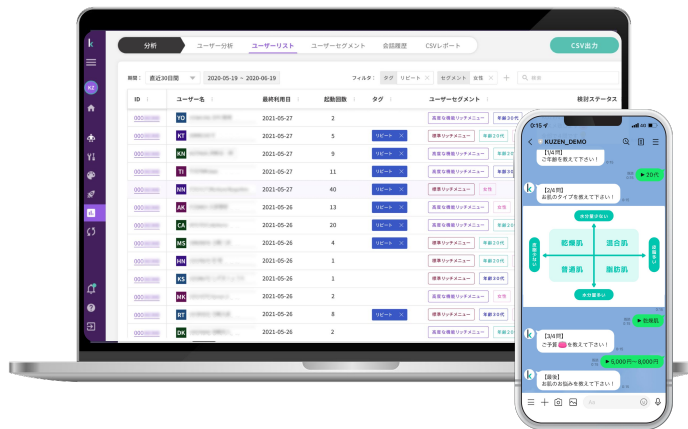
- 「Technology Partner」コミュニケーション部門「Advanced」

- ISO/IEC 27001



無料でLINE公式アカウント構築・運用のご相談を承っております。

お気軽にお問い合わせください。



LINE
Technology
Partner
2023

「株式会社クウゼン」は、LINEヤフー社公認の
「LINEテクノロジーパートナー」
「LINEセールスパートナー」です。

LINE公式アカウントを高度に拡張する LINEマーケティングツール

- セグメント配信、ユーザー返答に応じたシナリオ分岐、フォームなどの機能を網羅的に搭載
- SalesforceやkintoneなどのCRM、Googleカレンダーなどの日程調整ツールなどと連携した高度な施策実施が可能
- ユーザー情報を蓄積するCRM機能を保持

経験豊富なスタッフによる運用支援・運用代行

- 数百のLINE公式アカウントの構築・運用を行なってきたスタッフが戦略立案・構築・運用を全面的にサポート
- クライアント企業のご状況にあわせたご支援メニューをフレキシブルに設計



無料でLINE公式アカウント構築・運用のご相談を承っております。

お気軽にお問い合わせください。

<https://kuzen.io/inquiry>



株式会社クウゼン
プロダクトマネージャー

張田谷 魁人 / Kaito Haritaya

人材系スタートアップにて、マーケティング、Webディレクション、事業開発に従事した後、株式会社ビズリーチにて、プロダクトマネジメントに取り組む。

株式会社クウゼンでは、マーケティング、プロダクトマネジメントを通じて、LINEを活用した新規顧客獲得や既存顧客育成を支援。



株式会社 FIZ(フィズ)
執行役員
東京ビジネスプロデュース部 部長

有川 薫

Kaoru Arikawa



基本情報

1997.05.12生 27歳

大阪府茨木市出身



経歴

- ・立命館大学 国際関係学部卒業
- ・株式会社 TalentX(旧 MyRefer)にて法人営業に従事
- ・株式会社 FIZ 入社



ひとこと

前職から人材業界に携わり、人材会社様の課題や支援に向き合って参りました。SNSを熟知する世代なこともありリアルな目線で本日はお伝えさせていただきます！



INDEX

01

よく何う派遣会社の課題

02

年々難易度が増す集客

03

なぜSNS広告運用なのか

04

SNS広告運用を実施するとどうなるか

05

弊社支援実績 / 事例

06

集客後の流れ ※ KUZEN



INDEX

01

よく何う派遣会社の課題

02

年々難易度が増す集客

03

なぜSNS広告運用なのか

04

SNS広告運用を実施するとどうなるか

05

弊社支援実績 / 事例

06

集客後の流れ ※ KUZEN

よくお伺いする課題

競合他社の急増



コロナ禍が明け、より一層 ”転職ブーム ”が
強まり、それに応じ転職支援会社を
始め、採用熱が高まっております。
1名の求職者に対して複数の企業が
取り合う構図が当たり前になっています。

既存集客方法の頭打ち



求人メディア、、エージェント、スカウト、
リファラルと集客方法はここ
数年変化がありません。
常に新しい求職者を求める中で
手段を増やすことは必要不可欠です。

早期退職の懸念



ただ人数を確保するだけでなく
いかに“やめない”人材を採用するか。
が大きな鍵になってきます。
集客から入社後のオペレーションまで
一貫性を持たせた施策が必要です。

集客コストの高騰



集客ツールの高騰など、
今後もツール利用料が安くなることは
考えにくいと推測されます。
ツールに頼らない **自社集客力向上** が
今後の鍵になると考えます。



INDEX

01

よく何う派遣会社の課題

02

年々難易度が増す集客

03

なぜSNS広告運用なのか

04

SNS広告運用を実施するとどうなるか

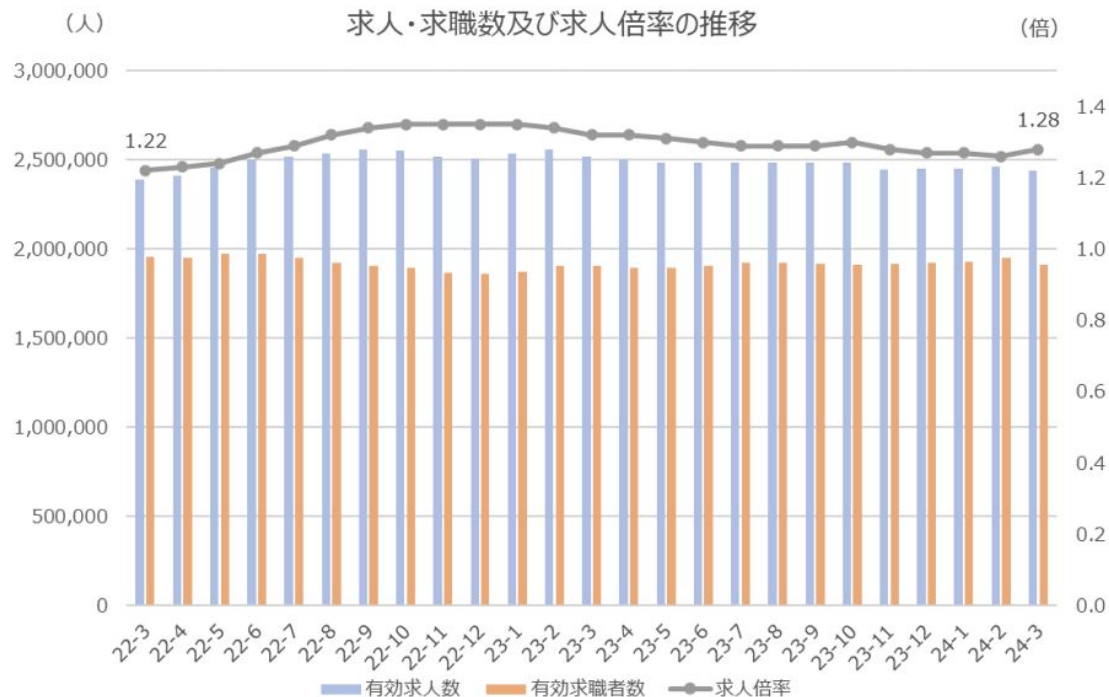
05

弊社支援実績 / 事例

06

集客後の流れ ※ KUZEN

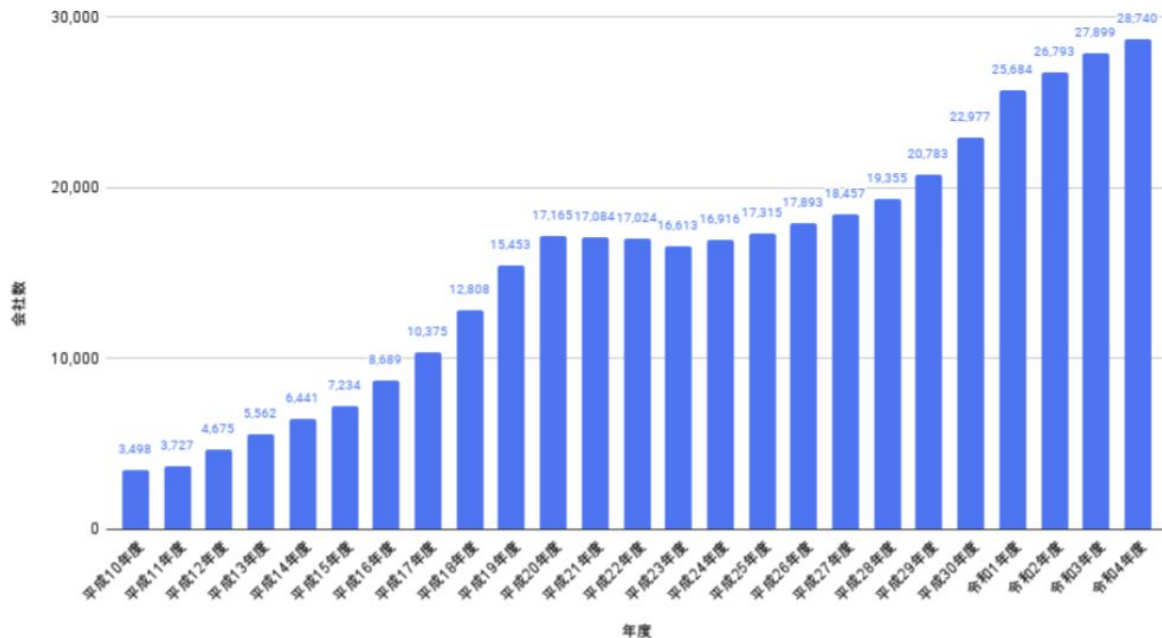
派遣業界の有効求人倍率



〔資料出所〕 一般職業紹介状況(職業安定業務統計) 月次

転職エージェントの急増

人材紹介会社(有料職業紹介事業所)数の推移



※人材紹介会社数の推移
<https://jinzai-tenshokuroot.jp/column/1615/>

エージェントの増加が招く影響

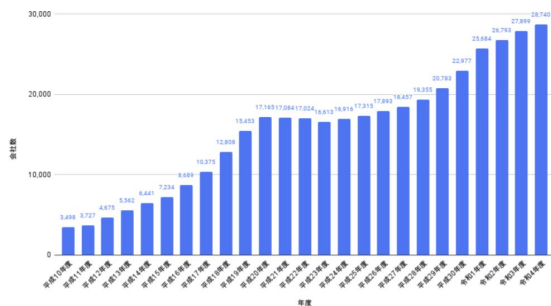
採用競合の急増による採用難化

求人メディアやスカウトサービスを利用して
集客をしていることから、直求人だけでなく
エージェントに依頼し転職活動を行う求職者が
スタンダードに。

1人あたりの採用単価の高騰

本来であれば直接応募にきてた求職者が
エージェントを挟むことで採用単価が高騰。

人材紹介会社(有料職業紹介事業所)数の推移



今後は競合他社だけでなく
.....
転職エージェントといかに差別化するか



INDEX

01

よく何う派遣会社の課題

02

年々難易度が増す集客

03

なぜSNS広告運用なのか

04

SNS広告運用を実施するとどうなるか

05

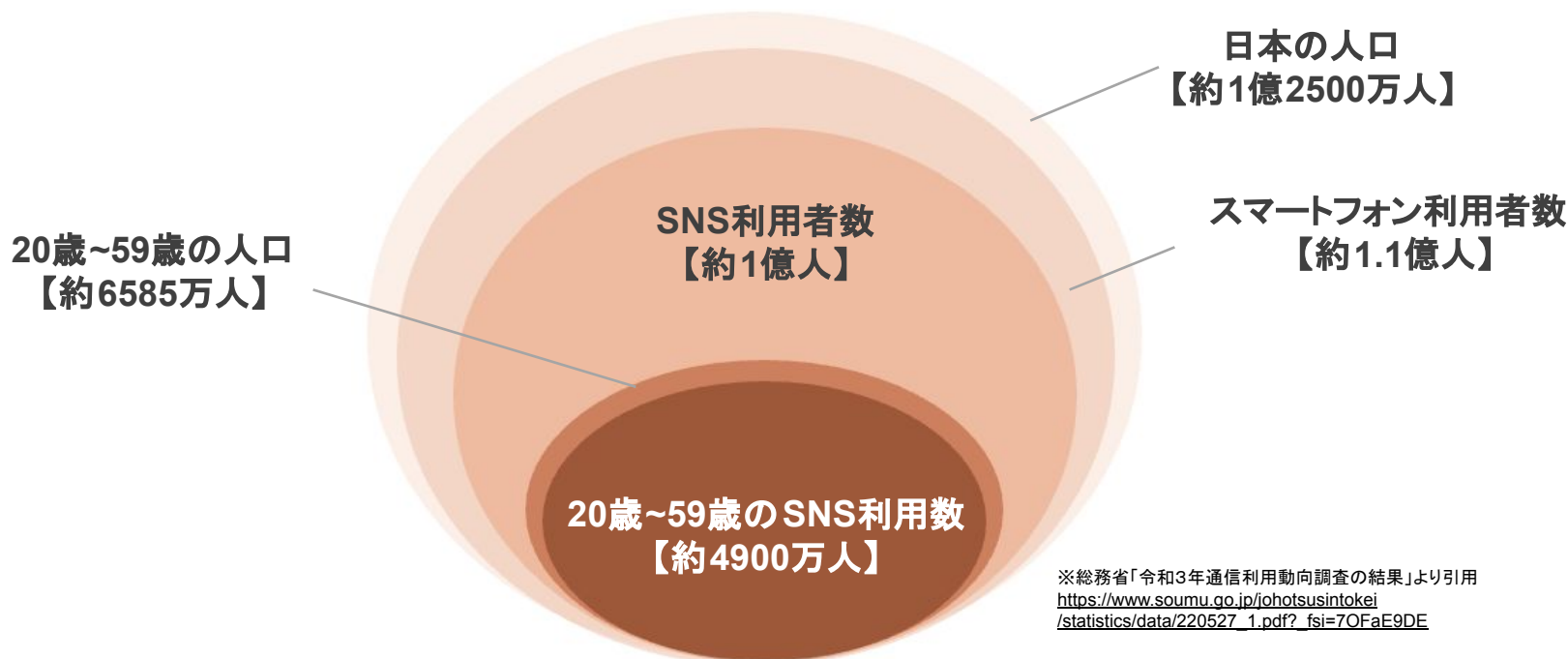
弊社支援実績 / 事例

06

集客後の流れ ※ KUZEN

“SNS”という市場の大きさ

日本の社会人世代 (ここでは20歳~59歳)の**約75%**はSNSを利用しているため
彼らが存在する市場で戦うことは有効的な施策だと言えます。



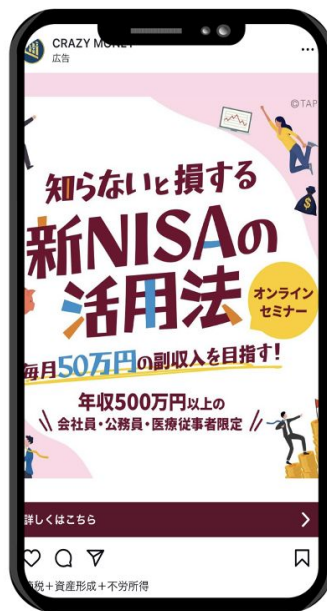
SNS広告運用とは

こちらはMeta広告(Instagram/Facebook)の例です

ストーリー広告



フィード広告



リール広告



※弊社が出稿したものではございません

SNS広告運用の特徴

メリット1

ターゲティングが正確



年齢や性別、地域だけではなく
SNS上での行動元に配信していきます。
また広告配信 AIの学習が進むにつれ、
興味関心が強いユーザーに近い人物に
配信していきます。

メリット2

予算管理がしやすい



出稿金額は自由に設定が可能です。
テスト運用では少なめに設定し
3ヶ月後など、うまく進行してきた
タイミングで予算をあげて運用する
ことが可能になっております。

メリット3

軌道修正がしやすい



ユーザーの行動記録(クリック数、
サイトの閲覧率、離脱率など)
がすべて数値で現れるため
歩留りの解消を行い
常に最善の運用を実施します。

AIによる広告配信の例

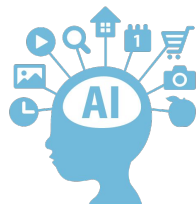
応募完了



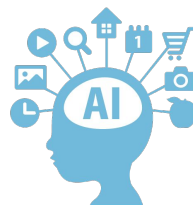
- ・男性
- ・転職活動中
- ・26歳
- ・中央区在住

SNS上の行動記録

「ゴルフ」
「転職のコツ」
「稼げる」
「お笑い」



AIが応募した人物と近い人物に広告配信を実施



AIが応募した人物と近い人物に広告配信を実施



- ・男性
- ・転職活動中
- ・27歳
- ・中央区在住

SNS上の行動記録

「麻雀」
「面接質問」
「稼げる」
「お笑い」



- ・女性
- ・転職活動中
- ・26歳
- ・新宿区在住

SNS上の行動記録

「ゴルフ」
「転職のコツ」
「稼げる」
「簡単料理」



INDEX

01

よく何う派遣会社の課題

02

年々難易度が増す集客

03

なぜSNS広告運用なのか

04

SNS広告運用を実施するとどうなるか

05

弊社支援実績 / 事例

06

集客後の流れ ※ KUZEN

SNS広告運用を利用すると

メリット1

自社集客力向上



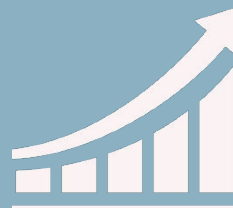
メリット2

潜在層アプローチ
が可能



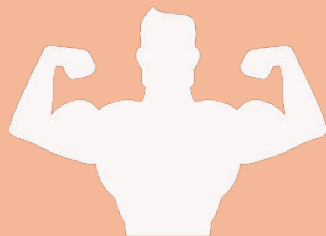
結果的に採用が成功し

売上の拡大



メリット1

自社集客力向上



求人メディアやスカウト媒体に頼らない

自社集客力が今後、重要になってくる中

SNS広告施策は**他ツールに頼らずに集客できる**

施策を確立できることは大きなメリット。

メリット2



転職潜在層は顕在層に比べ

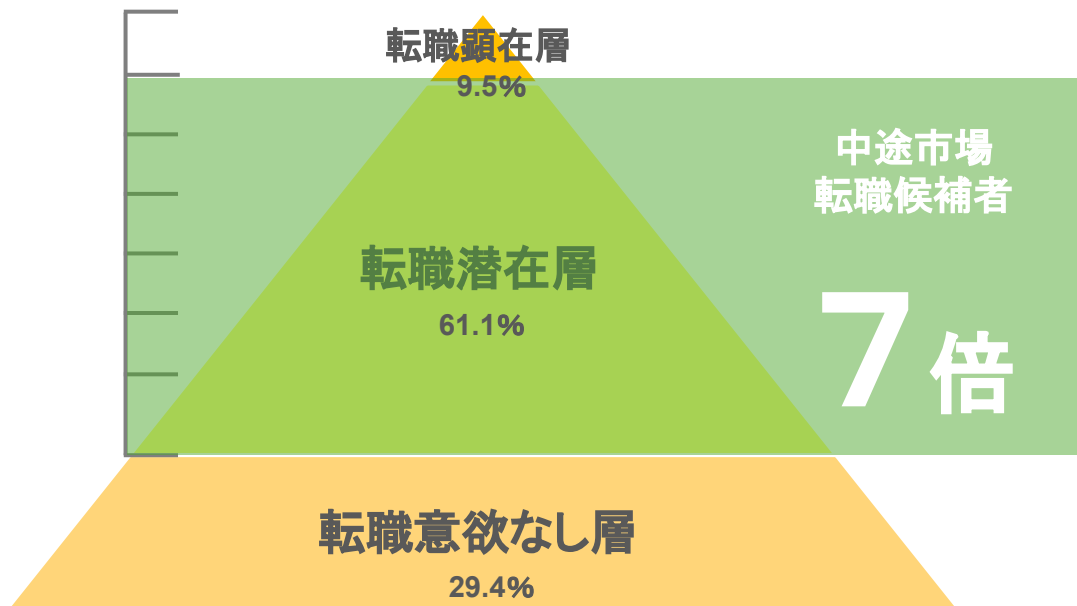
約7倍の数が存在します。

転職顕在層はすでに多数の企業がアプローチしているため、顕在層は既存施策でカバーし

合わせて**潜在層へのアプローチ**が

採用成功のために重要な指標となります。

転職潜在層アプローチの重要性



キャリアへの **悩み** は
当然のように存在します！

- 1位: 自分の経歴や経験で転職できるか
- 2位: 今よりいい条件の仕事があるか
- 3位: 自分がやりたい仕事が見つからない

※HRzine「求職者・候補者の転職意識の実態」を調査YOUTRUST
<https://hrzine.jp/article/detail/3971>



INDEX

01

よく何う派遣会社の課題

02

年々難易度が増す集客

03

なぜSNS広告運用なのか

04

SNS広告運用を実施するとどうなるか

05

弊社支援実績 / 事例

06

集客後の流れ ※ KUZEN

人材紹介会社を中心に人材派遣会社、自社採用まで

豊富な支援実績 40社[※]

支援企業様 ※一部

DMMGroup

 **HR team**
※旧株式会社リアステージ

ANCa
Agent, Next Career

 **日本タワシー**

 *The New Otani*

dentsu

HIS

一般社団法人 **大阪バス協会**
OSAKA BUS ASSOCIATION

広告運用

企業様のご要望やターゲットに応じて
SNS媒体を選定し、運用します。

- 配信設計
- バナー制作
- デイリー運用
- 定例MTGの実施

媒体	MP	CT	CTR	CPC	CPE	CPA	CPA	ROI	備考
1月1日 - 1月31日	5,554	177	2.12%	400	47,070	1,412,000	4,000	0.8%	40,000
2月1日 - 2月28日	1,246	39	1.24%	400	47,070	1,412,000	4,000	0.8%	40,000
3月1日 - 3月31日	5,662	181	2.12%	400	47,070	1,412,000	4,000	0.8%	40,000
4月1日 - 4月30日	1,246	39	1.24%	400	47,070	1,412,000	4,000	0.8%	40,000
5月1日 - 5月31日	5,554	177	2.12%	400	47,070	1,412,000	4,000	0.8%	40,000
6月1日 - 6月30日	1,246	39	1.24%	400	47,070	1,412,000	4,000	0.8%	40,000
7月1日 - 7月31日	5,554	177	2.12%	400	47,070	1,412,000	4,000	0.8%	40,000
8月1日 - 8月31日	1,246	39	1.24%	400	47,070	1,412,000	4,000	0.8%	40,000
9月1日 - 9月30日	5,554	177	2.12%	400	47,070	1,412,000	4,000	0.8%	40,000
10月1日 - 10月31日	1,246	39	1.24%	400	47,070	1,412,000	4,000	0.8%	40,000
11月1日 - 11月30日	5,554	177	2.12%	400	47,070	1,412,000	4,000	0.8%	40,000
12月1日 - 12月31日	1,246	39	1.24%	400	47,070	1,412,000	4,000	0.8%	40,000

LP制作

企業様の強みや魅力を
LP内で表現します。
ユーザーにとって安心でき、応募
したくなる LPを制作します。

- デザイン
- ライティング
- コーディング



公式LINE運用

ユーザー受け皿として LINEが
多く利用されています。
入社後も継続して使えるよう
一貫性のある運用を実施します。

- アカウント設計
- システム構築
- 入社後オペレーション

kuzen

DX推進

業務効率の向上を目的とした
ツール導入支援。
APIの連携など開発支援も可能です。

✓ ツール導入支援

✓ DX化に係る開発支
援

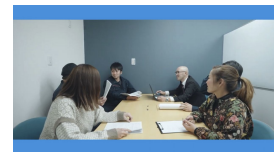


認知拡大

企業の認知拡大を目的とした
戦略の設計から
映像制作など施策実施まで幅広く
支援可能です。

✓ 戦略設計

✓ 施策実施



支援事例



会社概要

事業内容: 人材派遣事業(土木 / 建築関係)
所在地: 東京、大阪、仙台



支援内容

デジタルマーケティング戦略立案、 Meta/TikTok
広告運用、LP制作、公式 LINEアカウント運用



ターゲット

中途領域 関西/関東/東北エリア
18代~20代後半の若年層



期間

2023年5月~現在

月間平均応募数

約**25**件

平均応募獲得単価

約**8,000**円

平均月間出稿金額

約**40**万円

支援事例

エリア	実施期間	表示回数	クリック数	クリック率	クリック単価	LINE	電話	メール	CPA	利用金額
関東	2023/10/01~2023/10/31	426,791	5,852	1.4%	¥38	22	22	0	¥5,078	¥223,435
関西	2023/10/01~2023/10/31	180,040	1,738	1.0%	¥113	20	27	0	¥4,179	¥196,421
東北	2023/09/26~2023/10/31	226,638	2,506	1.1%	¥74	15	12	1	¥6,664	¥186,591

エリア	実施期間	表示回数	クリック数	クリック率	クリック単価	LINE	電話	メール	CPA	利用金額
関東	2023/11/01~2023/11/30	776,583	8,025	1.0%	¥62	26	30	3	¥8,439	¥497,892
関西	2023/11/01~2023/11/30	267,096	2,046	0.8%	¥178	15	11	1	¥13,453	¥363,233
東北	2023/11/01~2023/11/30	221,550	1,735	0.8%	¥177	17	10	1	¥10,940	¥306,323

エリア	実施期間	表示回数	クリック数	クリック率	クリック単価	LINE	電話	メール	CPA	利用金額
関東	2023/12/01~2023/12/31	715,878	6,842	1.0%	¥72	44	26	4	¥6,612	¥489,302
関西	2023/12/01~2023/12/31	181,507	1,033	0.6%	¥309	29	16	0	¥7,101	¥319,549
東北	2023/12/01~2023/12/31	142,451	1,148	0.8%	¥146	9	7	1	¥9,886	¥168,056

エリア	実施期間	表示回数	クリック数	クリック率	クリック単価	LINE	電話	メール	CPA	利用金額
関東	2023/01/01~2023/01/31	648,851	6,148	0.9%	¥61	22	21	2	¥8,302	¥373,574
関西	2023/01/01~2023/01/31	401,628	3,593	0.9%	¥105	30	16	4	¥7,544	¥377,217
東北	2023/01/01~2023/01/31	0	0	0.0%	¥0	0	1	0	¥0	¥0

エリア	実施期間	表示回数	クリック数	クリック率	クリック単価	LINE	電話	メール	CPA	利用金額
関東	2023/02/01~2023/02/29	264,266	3,023	1.1%	¥74	12	18	0	¥7,417	¥222,508
関西	2023/02/01~2023/02/29	617,924	5,643	0.9%	¥70	16	11	1	¥14,121	¥395,381
東北	2023/02/01~2023/02/29	0	0		¥0	0	0	0	¥0	¥0

※一部抜粋

支援事例



会社概要

事業内容: 人材派遣事業(事務職 / エンジニア職)
所在地: 東京 / 大阪



支援内容

デジタルマーケティング戦略立案
Meta広告運用、LP制作、公式 LINE運用



ターゲット

中途領域 20代~30代の若年層



期間

2024年2月~現在

月間平均LINE登録数

約**52**件

平均LINE追加獲得単価

約**6,800**円

LP CVR

約**12**%

※LPへの訪問数に対して、何割がコンバージョンに至ったかを示す指標



INDEX

01

よく何う派遣会社の課題

02

年々難易度が増す集客

03

なぜSNS広告運用なのか

04

SNS広告運用を実施するとどうなるか

05

弊社支援実績 / 事例

06

集客後の流れ ※ KUZEN

人材業界の応募・成約数を増やすLINE活用方法

株式会社クウゼン



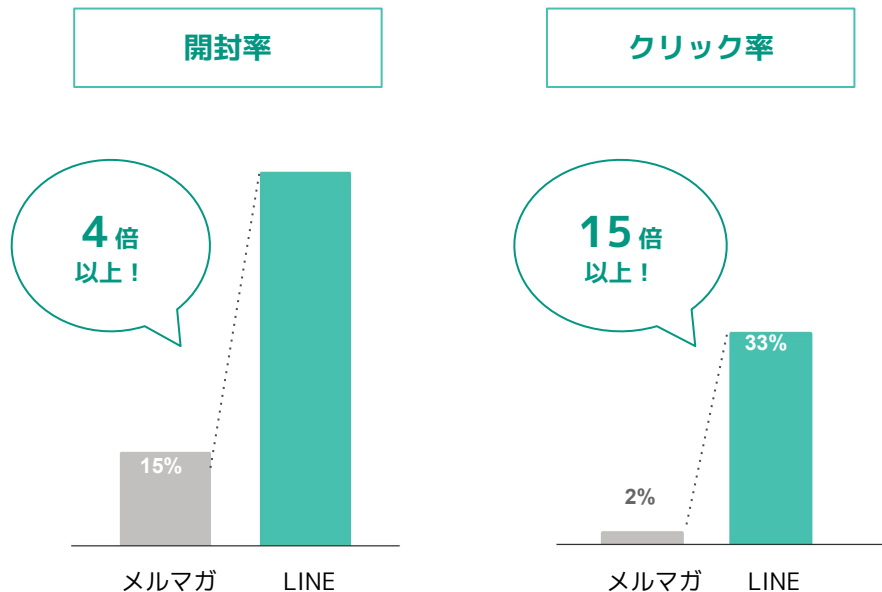
Agenda

1. LINE活用の意義
2. 人材業界におけるご活用事例
3. 人材業界におけるLINE活用シーンと施策内容
4. まとめ

LINE活用の意義

比較サイト・ポータルサイト業界におけるLINE活用が進んでいます

- LINEで「つながる」ことで、**継続的なコミュニケーション**が可能に
- これまではリターゲティングなどの不確実な手法が中心だった
- 検索行動やサイト訪問を待たずとも、事業者側から**自発的なコミュニケーション**がとれる
- だからこそ、**不誠実・不適切な施策のネガティブな影響**も大きい



人材業界におけるご活用事例

LINEアカウントを通じて、求職者の新規エントリーを獲得

LINEアカウントで提供するコンテンツをフックにLINE追加を促進



友だち追加後のコンテンツを経て、コンバージョンに誘導

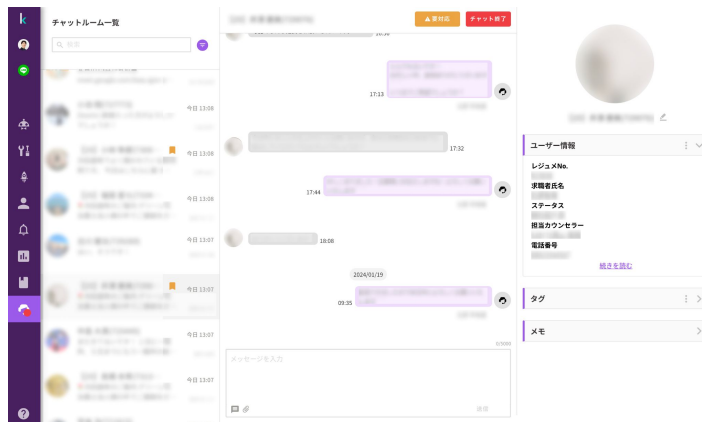
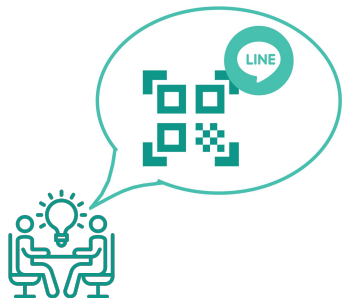


- LINE追加をした求職者の25%が実際に新規エントリー

メールや電話に代えて、LINEで成約に向けた求職者との1to1コミュニケーションを実施

カウンセラーとの初回面談時
にLINEアカウントを案内

成約までのコミュニケーションを
KUZENの1:1チャット機能で実施



- 電話やメール、SNSなどでのやりとりからLINEに移行したことで、求職者からの返信率や返信スピードが大きく改善
- 複数名が直接トーク内容を確認できるため、キャリアアドバイザー担当者のコミュニケーション工数も削減

- 求職者管理システム上のデータを「ユーザー情報」で確認しながらチャット可能（情報はリアルタイム更新）
- 権限管理機能を用いて、カウンセラーは担当の求職者のみチャットの閲覧・実施ができる
- ファイル共有機能により、履歴書や求人票などの書類のやり取りもLINE上で完結が可能

派遣契約の更新確認業務を大幅に効率化（キャリアデザインセンター様）

施策イメージ

回答情報を自動で
求職者データベースに格納

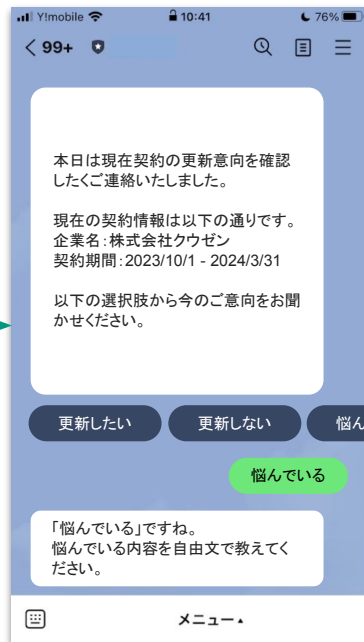
「契約終了日」ほか配信に必要な内
容から対象者を絞り込み連携



契約終了日のX日前に自動配信

kuzen

契約終了日のX日前に自動配信



施策効果

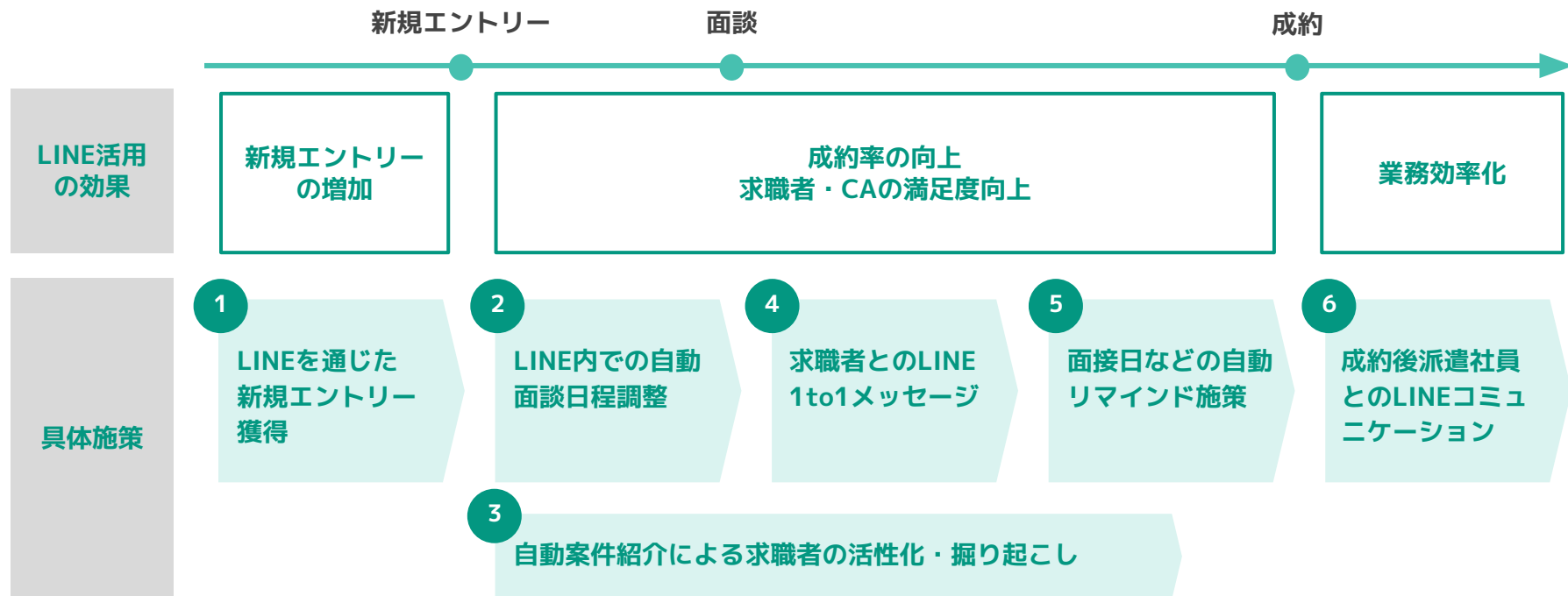
- 契約更新フローの簡素化により対応時間が大幅に短縮
- 契約書作成依頼までにかかる時間も大幅に短縮



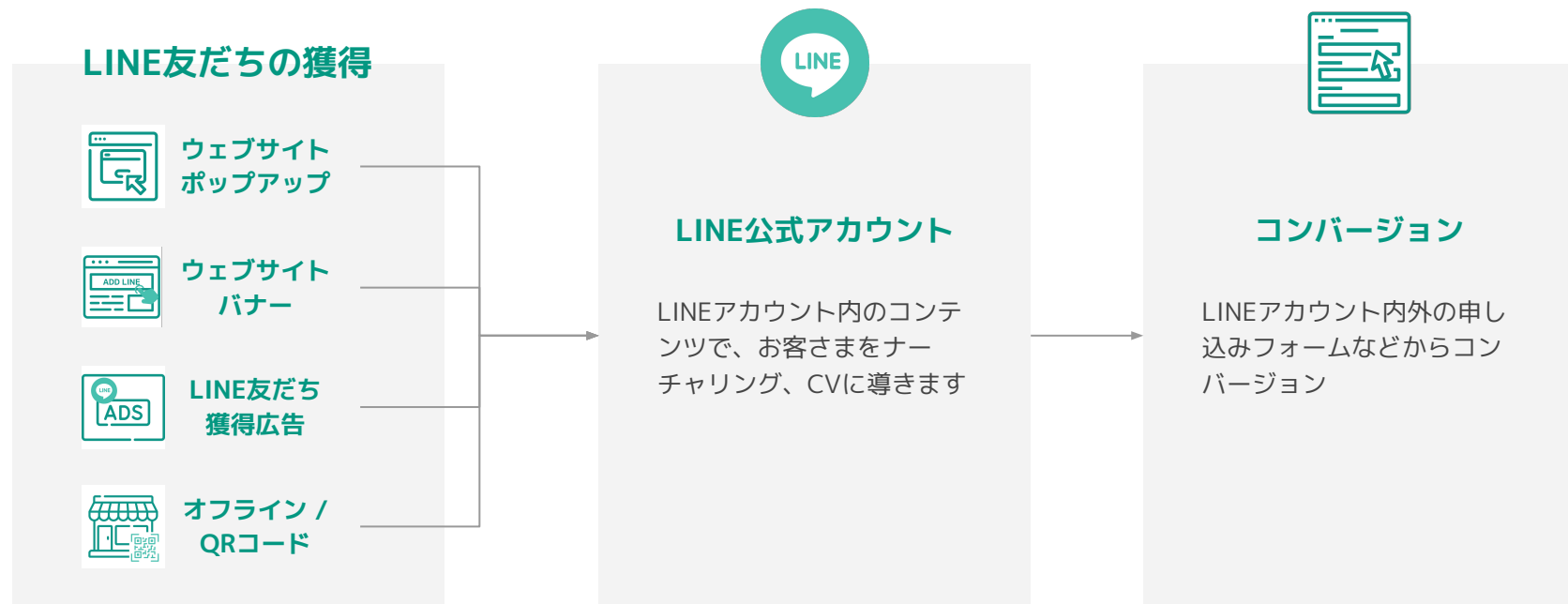
回答情報をメール通知
することも可能

人材業界におけるLINE活用シーンと施策内容

求職者の獲得から成約に向けた1to1コミュニケーションまで、
幅広い領域で成約増や業務効率化に活用できます



ウェブサイトポップアップやバナーなどから獲得した
LINEアカウントユーザー（友だち）をナーチャリングし、新規エントリーを獲得します



LINEアカウント内で提供するコンテンツをブックに友だち追加を促し、 LINE内でナーチャリング、新規エントリーまでつなげます

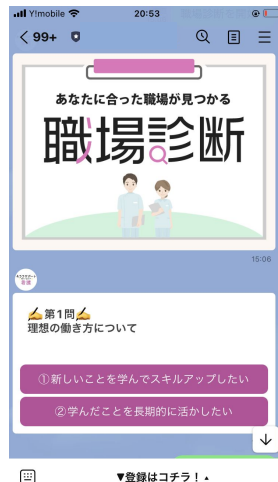
LINEアカウントで提供するコンテンツをブックに友だち追加を促進

友だち追加後のコンテンツを経て、
コンバージョンに誘導

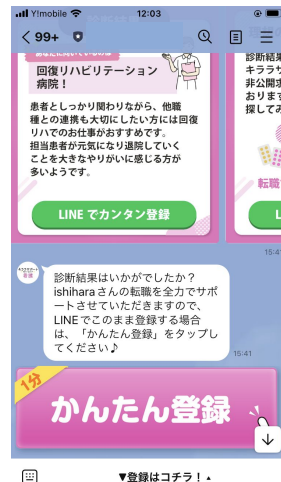
未コンバージョンユーザーに
再度アプローチ（後追い配信）



左記はポップアップの例。他の友だち追加導線も可能



コンバージョンにつながりやすい
コンテンツ作成の経験を持



一度つながったユーザーに繰り返し
アプローチすることができる

Googleカレンダーなどと連携することで、
LINE上で日程の調整を行うことが可能です



求職者の条件（エリア・職種・雇用形態など）に合致した求人情報を
PORTERSから自動取得し、各求職者に自動配信します

porters



kuzen

求職者ごとの条件にマッチした求人情報を取得

エリア	求人タイトル	職種	応募ページURL	画像URL	...
関東	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	...
関西	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	...
関東	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	...
九州	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	...



求職者A

埼玉県希望

通勤希望

月給重視

土日勤務可



求職者B

千葉県希望

入寮希望

働きやすさ重視

土日休み希望



求職者C

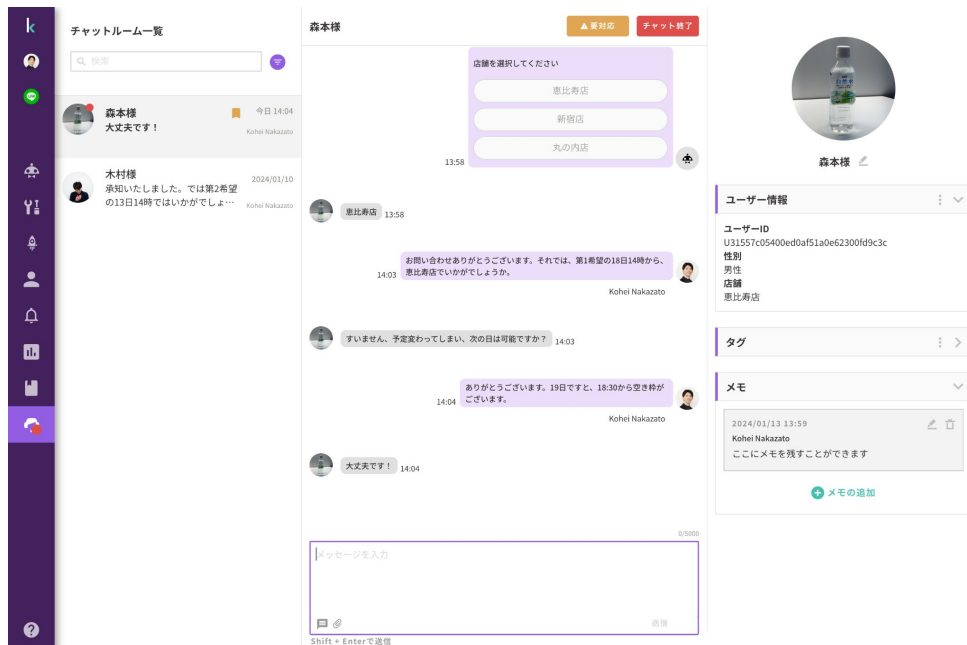
神奈川県希望

入寮希望

働きやすさ重視

土日勤務可

1to1チャット機能を用いて、カウンセラーと求職者が 直接やりとりを行うことができます



主な機能

- ユーザー情報閲覧
- タグ・メモ機能
- 要対応フラグ
- メッセージテンプレート
- ファイル送信（画像、Word、PDFなど）
- ファイル共有マイページ
- 受信アラート（ユーザーからのメッセージ受信をメールでアラート）
- 時間外自動応答
- ユーザー閲覧権限管理（オペレーターが閲覧・対応できるユーザーを権限管理）
- スマートフォン対応

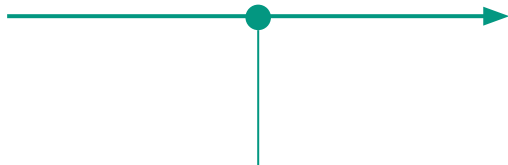
PORTERSの「LINEで会話」ボタンからKUZENの1to1チャット画面へ 遷移することができます

The screenshot shows the PORTERS web application interface. On the left, there is a sidebar with navigation options. The main area displays a table of resumes. A red box highlights the 'LINEで会話' button in the action menu for the resume titled 'テスト' (Test).

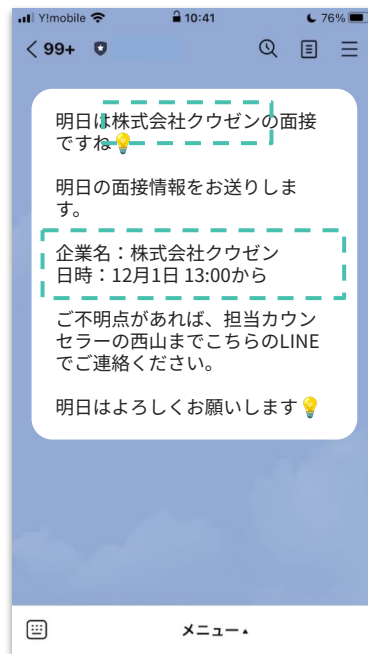
レジュメID	レジュメタイトル	データ登録日	データ更新日	レジュメの所有者	登録経路	個人連絡先 ID	個人氏名
10033	10018テスト	2023/03/01 20:53	2023/03/01 20:53	所属なし ポーターズ		10018	テストクゼン4
	テスト	2023/02/28 20:21	2023/02/28 20:21	所属なし ポーターズ		10027	テスト
	テスト	2023/02/28 20:08	2023/02/28 20:08	所属なし ポーターズ		10026	テスト
	テストクゼン4(10027)	2023/02/21 15:20	2023/02/26 23:19	所属なし Mai Suzuki		10018	テストクゼン4
	テスト	2023/02/22 15:30	2023/02/22 15:30	所属なし ポーターズ		10023	テスト
	テストクゼン5のレジュメ	2023/02/22 15:20	2023/02/22 15:20	所属なし ポーターズ		10022	テストクゼン5
	テストクゼン5のレジュメ	2023/02/22 15:17	2023/02/22 15:17	所属なし ポーターズ		10021	テストクゼン5
	テストクゼン3(10026)	2023/02/21 15:20	2023/02/21 15:20	所属なし Mai Suzuki		10017	テストクゼン3
	テストクゼン2(10025)	2023/02/21 15:19	2023/02/21 15:19	所属なし Mai Suzuki		10016	テストクゼン2
	テストクゼン1(10024)	2023/02/21 15:19	2023/02/21 15:19	所属なし Mai Suzuki		10019	テストクゼン1
	関仁田 賢個人(10023)	2023/02/21 09:53	2023/02/21 09:53	所属なし Ken Manita		10015	関仁田 賢個人
	山田 太郎(10022)	2023/02/21 08:54	2023/02/21 08:54	所属なし ポーターズ		10014	関仁田 賢社用
	テストクゼン(10021)	2023/02/15 18:50	2023/02/15 18:50	所属なし Mai Suzuki		10012	テストクゼン
	テスト尾坂求職者(10019)	2023/02/08 15:23	2023/02/08 15:23	所属なし Ayame Ozaka		10011	テスト尾坂求職者
	サンプルレジュメ 新規登録	2023/01/31 19:34	2023/02/06 19:22	所属なし ポーターズ		10002	サンプル求職者 02
	サンプル求職者 01(10001)	2022/11/02 17:31	2023/01/24 16:44	所属なし ポーターズ	登録経路1	10001	サンプル求職者 01

面接日や見学日などの情報を求職者データベースから取得し、 リマインド配信を自動実施

porters



求職者ごとの面接日や
見学日などを取得



事前に用意したメッセージ
にデータベースから取得し
た情報を含めることが可能
(テキストだけでなく、
リッチメッセージの利用も
できます)

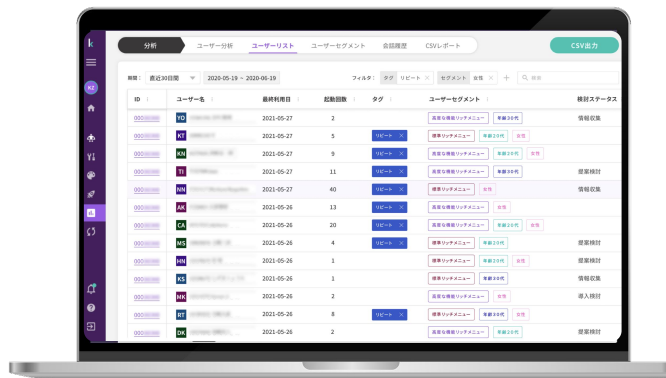
求職者データベースと連携することで、 派遣契約の更新確認を自動化



まとめ

- 求職者とのタイムリーなコミュニケーションが求められる人材業にとって、LINEは重要なツール
- 新規エントリーから求人情報の効果的な紹介、成約にむけた1to1コミュニケーションの促進まで、幅広い活用が可能
- PORTERSのような求人・求職者データベースと連携してLINEアカウントを活用することで、成約数の増加・効率改善を実現することができる

クウゼンの特徴



LINE公式アカウントを高度に拡張する LINEマーケティングツール

- セグメント配信、ユーザー返答に応じたシナリオ分岐、フォームなどの機能を網羅的に搭載
- SalesforceやkintoneなどのCRM、Googleカレンダーなどの日程調整ツールなどと連携した高度な施策実施が可能
- ユーザー情報を蓄積するCRM機能を保持



経験豊富なスタッフによる運用支援・運用代行

- 数百のLINE公式アカウントの構築・運用を行なってきたスタッフが戦略立案・構築・運用を全面的にサポート
- クライアント企業のご状況にあわせたご支援メニューをフレキシブルに設計



Communication

株式会社クウゼンは、「LINEヤフー Partner Program」において、「Technology Partner」のコミュニケーション部門「Advanced」に認定されています。

KUZENで取得した情報をもとにセグメントを作成し メッセージ配信やリッチメニューを出し分け

KUZENで情報取得

- 流入経路
- アンケート結果
- リッチメニュータップ
- 外部システムデータ
・・・など

セグメント作成



配信 & リッチメニューの出し分け



友だち追加日のほか、任意の日付を起点にステップ配信を設定



- 配信の起点日として、ユーザーごとに付与された任意の日付を利用可能
 - 友だち追加日
 - メッセージやリッチメニューのタップ日
 - 外部システムから取り込んだ日付データ（入会日や最終購入日など）
 - 外部サイトへの遷移日*
 - など
- 配信タイミングにおいて、「起点日の2日後の19時」といった設定が可能（起点日が深夜だった場合、その後の配信も深夜になってしまうツールが多い）

* 遷移先サイトにKUZENタグの埋め込みが必要

カルーセル・イメージマップ・フレックスメッセージといった LINEアカウント特有のメッセージタイプを出し分け

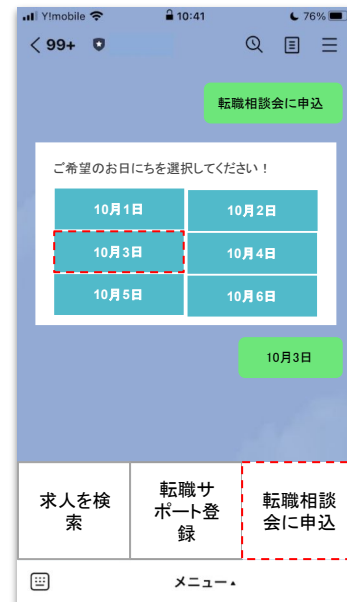
カルーセル



イメージマップ



フレックスメッセージ

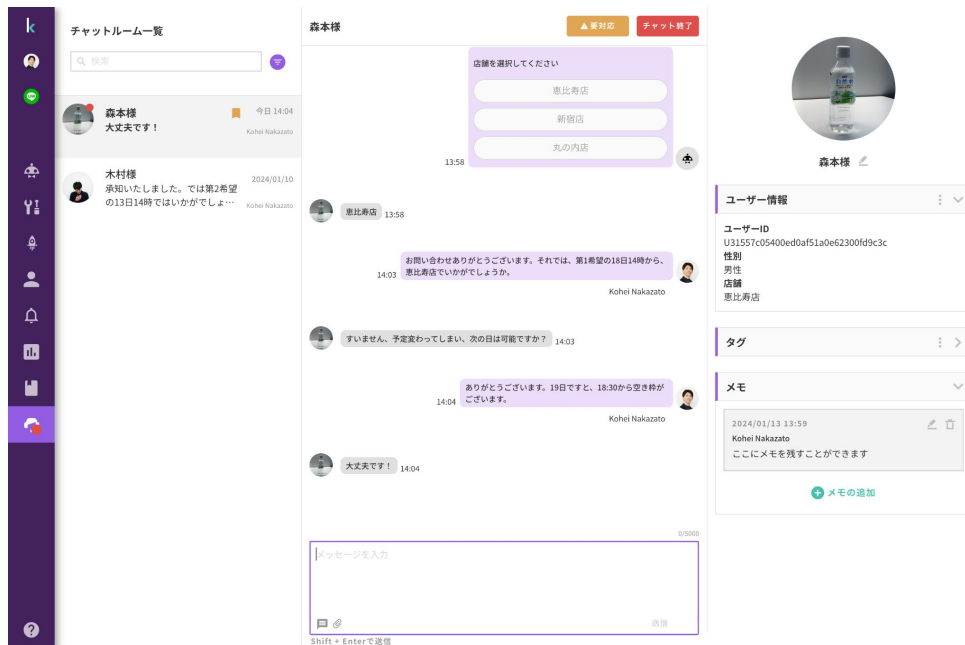


リッチメニューを柔軟にカスタマイズすることが可能



- アンケート情報で取得したセグメントに応じて、異なるリッチメニューを出すことが可能
- コマ割りは6パネル以上、かつ、タブでの切り替えも可能

お客様対応担当者（オペレーター）による1to1チャット機能の活用

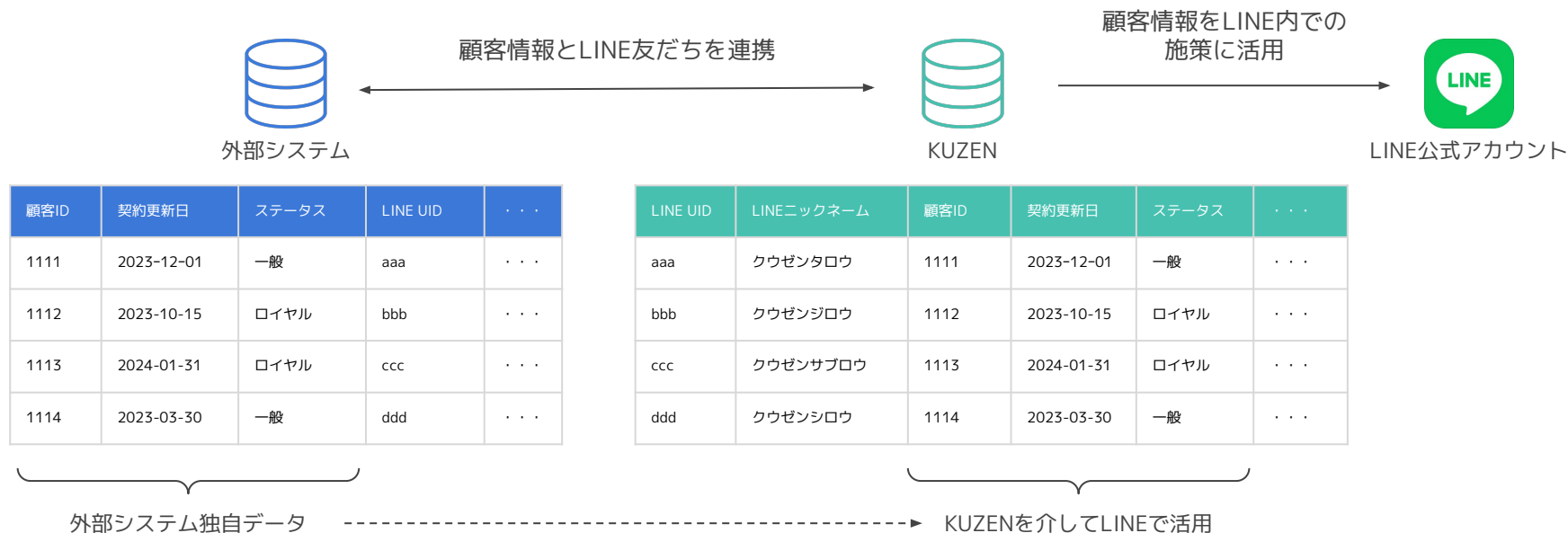


主な機能

- ユーザー情報閲覧
- タグ・メモ機能
- 要対応フラグ
- メッセージテンプレート
- ファイル送信（画像、Word、PDFなど）
- ファイル共有マイページ
- 受信アラート（ユーザーからのメッセージ受信をメールでアラート）
- 時間外自動応答
- ユーザー閲覧権限管理（オペレーターが閲覧・対応できるユーザーを権限管理）
- スマートフォン対応

※1to1チャットで送信したメッセージは、メッセージ通数としてカウントされます

外部システム上の顧客とLINE公式アカウントの友だち（LINE UID）と紐づけを行い、 外部システム側で保持している顧客情報をLINE施策に活用



KUZENタグ（独自のWeb計測タグ）を用いて、 LINE友だちのWeb行動履歴をLINE施策に活用

取得データを自動でKUZENに格納

KUZENタグをページ
に埋め込み

```
<script
class="kuzen_tag"
type="text/javascript"
src=...

</script>
```

KUZENタグをページ
に埋め込み

```
<script
class="kuzen_tag"
type="text/javascript"
src=...

</script>
```

kuzen



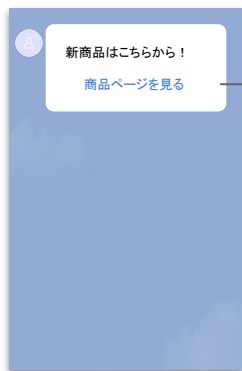
- ページ訪問
- フォーム登録情報
- 購入金額・品目
- ...

LINE施策に活用可能

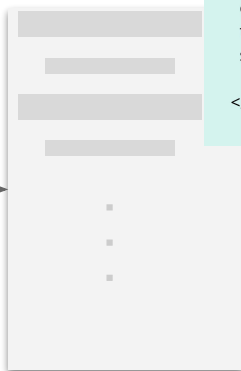
施策例

- 申し込みフォームに遷移したが、申込み完了ページに遷移していないユーザーへの後追い
- 最終ページまで遷移しCVしたユーザーへの自動フォローアップ配信・リッチメニュー切り替え

LINEアカウント



Webページ 1



Webページ 2



LINE公式アカウントを高度に拡張して、運用したい場合に最適です

	クウゼン	A社	B社
メッセージ配信	○ ※X日後のX時の配信指定可能 ※特定の日付を起点に配信可能	△	△
シナリオ作成	○ ※ユーザー情報を元に分岐可能	△	×
データ連携	○ ※CSV、外部システムと連携	△	△
リッチメニュー	○	○	○
離脱ポップアップ	○	○	×
流入経路分析	○	△	△
WEB行動計測タグ機能	○	○	×

様々な業界において、LINEを活用したコミュニケーション施策で成果を出しています

	人材紹介事業	オンライン英会話事業	車買取事業	オンライン証券事業
LINE施策	職種診断やステップ配信でLINE追加、その後の求職者登録を促進	- 英語力診断・フレーズ集プレゼントをフックにLINE追加を促進 - LINE内で体験レッスン予約に誘導	- チャットボット機能で査定に必要な情報を取得 - その後1to1チャットでナーチャリングし、査定依頼（CV）を受け付け	- 取引タイプ診断をフックにLINE追加、仮口座開設に誘導 - 仮口座開設後の本登録への引き上げ施策へ拡張中
施策効果	他社からKUZENに移行後、CVRが1.3倍に改善	クライアント想定的目標CV数の1.5倍を達成	KUZEN導入前に比べLINE経由査定依頼数が6.5倍に	施策開始時からCV数が1.5倍に改善