

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**



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。

弊社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？**

課題解決をしないと・・・



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

課題解決ができると・・・



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

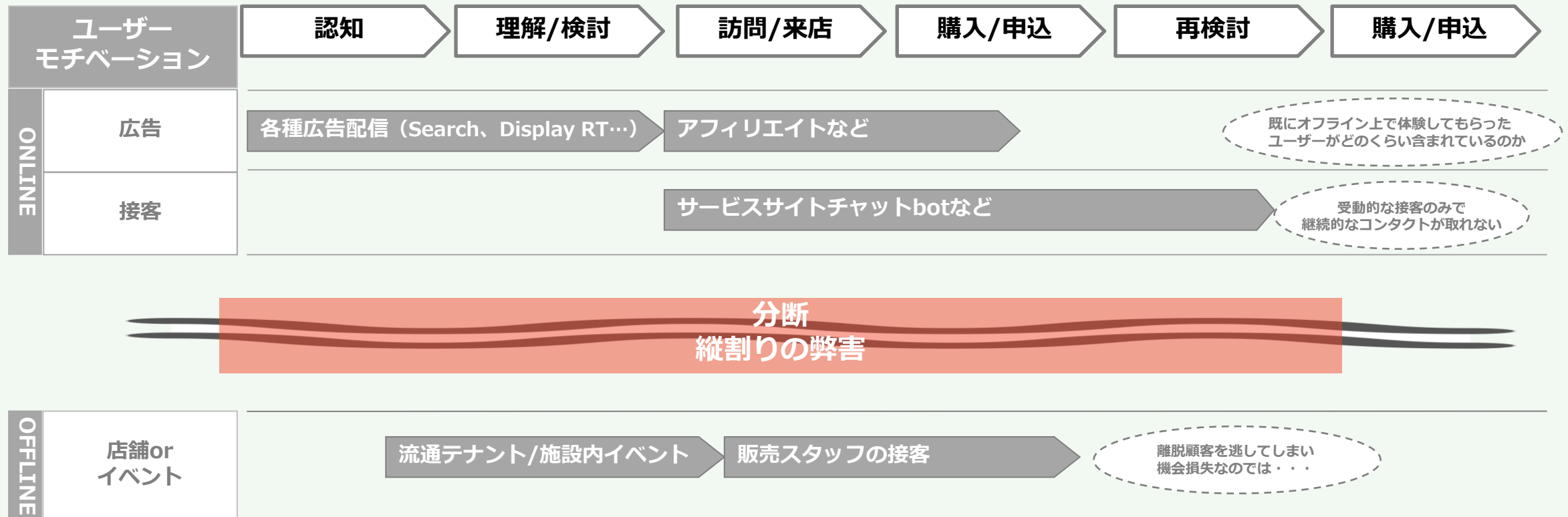
温度感が高い状態の生活者に対して**アプローチ**ができる

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...

マーケティング上の課題整理

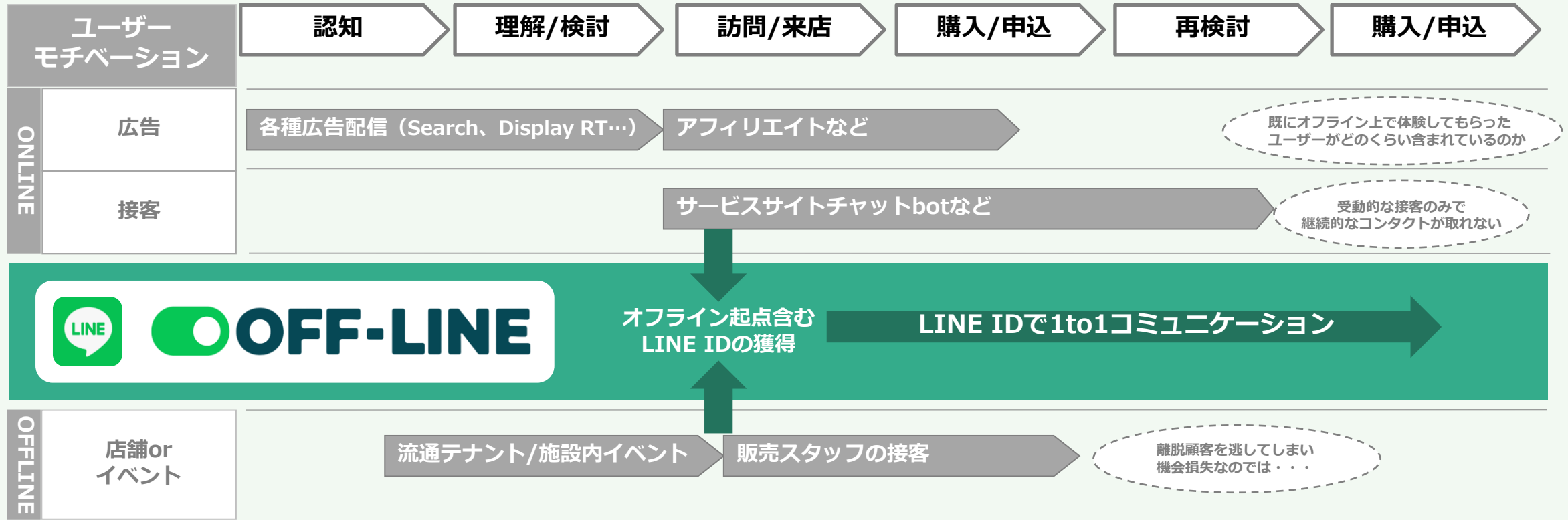
これまでの施策においては、オンライン・オフラインともに
相乗効果が出せていない。全体最適が出来ていない。という課題が存在しています。



更にCookieレス問題で、施策が分断される課題が存在…！

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！

弊社が目指したい世界観

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！

弊社のLINE公式アカウント運用支援の特徴

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、定期的な来場/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

社名	株式会社フロンティアインターナショナル	1990年6月	●	イベント・キャンペーンの企画、制作、運営を目的として、東京都港区六本木に当社設立
事業内容	プロモーション事業 ・ イベントプロモーション ・ キャンペーンプロモーション ・ デジタルプロモーション 店頭販売支援事業 ビジネスデザイン事業	2001年7月 2005年11月 2008年2月 2009年5月	● ● ● ●	現在地（東京都渋谷区渋谷）に、本社移転 名古屋オフィスを新設 大阪オフィスを新設 福岡オフィスを新設
代表取締役	河村 康宏	2010年8月	●	中国に划劳通文化艺术咨询（上海）有限公司を設立
設立	1990年6月	2013年4月	●	店頭販売支援事業に特化したセルコム株式会社を設立
資本金	429,766千円（2021年4月末時点）※資本剰余金含む	2013年5月	●	インドネシアにPT.FRONTIER INTERNATIONAL INDONESIAを設立
所在地	東京都渋谷区渋谷3-3-5 NBF渋谷イースト	2018年2月	●	札幌オフィスを新設
主要拠点	国内：札幌、仙台、栃木、東京、千葉、金沢、名古屋、大阪、広島、小倉、福岡、熊本、静岡	2018年5月	●	株式会社フロンティアインターナショナルの店頭販売支援事業を2018年5月1日付けで分社化し、新会社「株式会社フロンティアダイレクト」を設立
正社員数	272人（2021年4月末時点・連結（国内））	2019年2月	●	東証マザーズ上場（現東証グロース）
その他社員	登録35,000名	2021年6月	●	仙台、千葉、金沢、広島、小倉、熊本、静岡にサテライトオフィスを出店し、国内13拠点に
子会社	株式会社フロンティアダイレクト			

弊社プロモーション実績

フロンティアインターナショナルは、国内外で毎年年間約2,500件を超える多くのプロジェクトを通して蓄積した独自のノウハウによって、効果的なプロモーションを実現する総合プロモーション会社です。かつて日本にはなかった海外コンテンツを導入し、また国内でブームとなった新たなプロジェクトを作り上げ、常に人々の注目を集めるイベントを創りあげてきました。その瞬間にしか味わえない体験を通して、社会や人々、そして企業に対して新しい価値を提供します。

Event Promotion

大型音楽ライブ、ファッションショーイベントから、企業のブランディングイベント、商品販促イベントに至るまであらゆるイベントの企画から実施まで行う。



Public Relations

プレスイベントを活用したメディア露出、コンテンツのPR戦略策定、TV等の各種メディアへの仕込み、SNSを活用した拡散など、あらゆるメディアへの露出を実現。



DX Event

デジタルを活用した様々なキャンペーン、イベントとデジタルの融合体験コンテンツ、店舗のDXに至るまでをトータルに企画・開発を行う。



Rights and Promotion

アニメやタレント、音楽など様々なコンテンツを、商品プロモーションに活用したライツプロデュースサービスを提供。



Space Produce

店舗の内装から大型展示ショーケース、ODMに至るまで、あらゆる空間プロデュースを企画・意匠デザイン・施工までをトータルに対応。



Sales support

既存店頭での販売強化、流通対策施策の実施、新しい販売チャネルの開発、スタッフ教育、営業オペレーションの策定など、売りの課題をトータル解決するサービス。





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-

株式会社フロンティアインターナショナル デジタルプロモーション本部

MAIL : dp-1@frontier-i.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写したり、他の人に寄与・貸出することはご遠慮ください。