



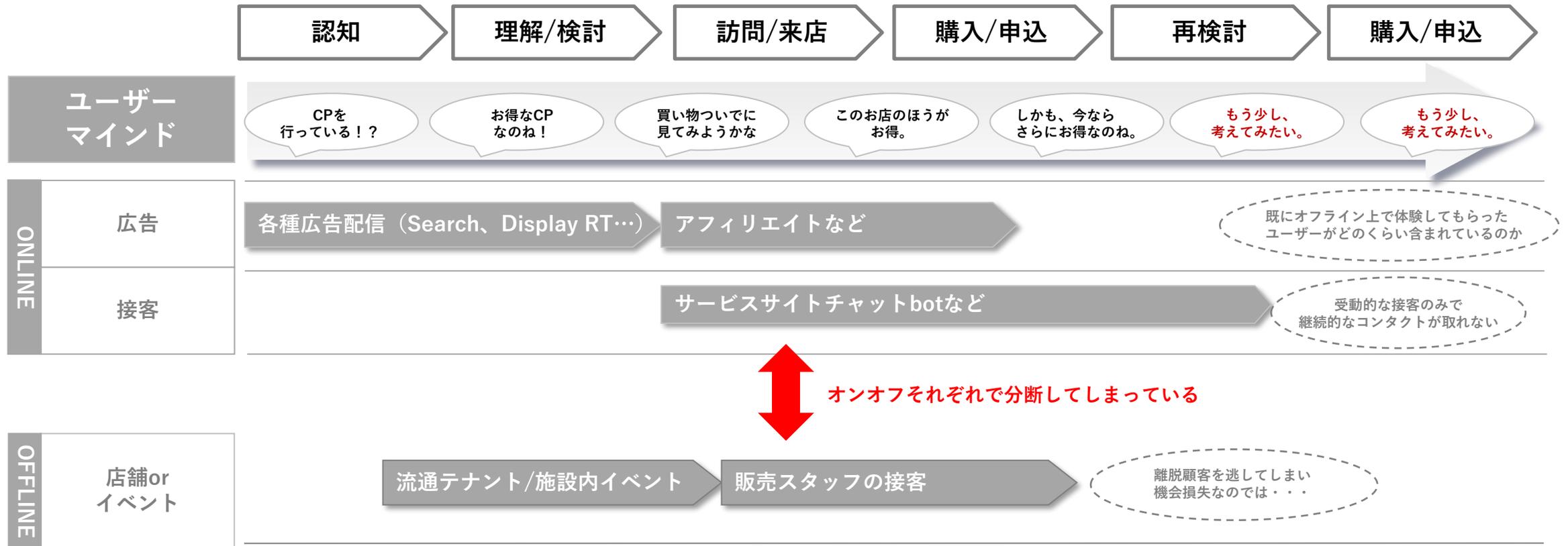
オフライン起点の  
**LINE** 公式アカウント活用  
ソリューション

 **OFF-LINE**



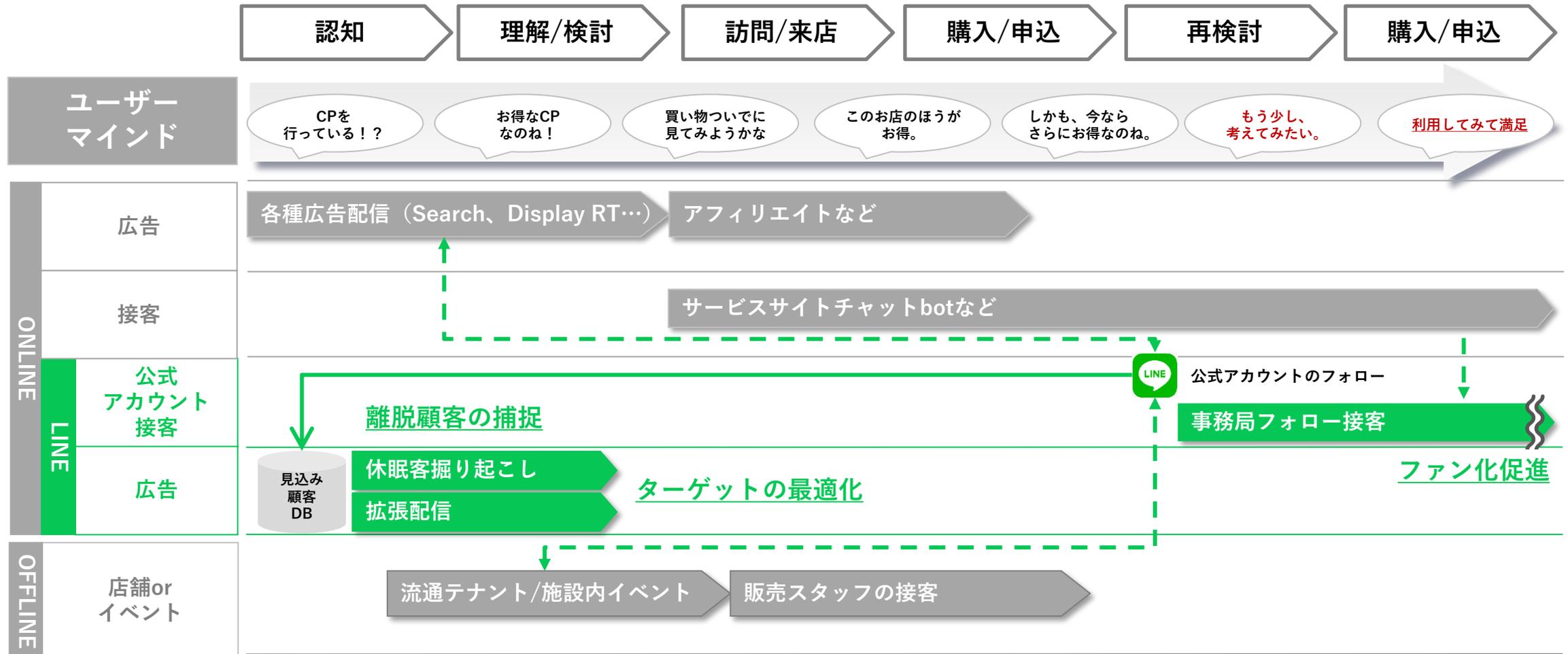
社名	株式会社フロンティアインターナショナル	1990年6月	● イベント・キャンペーンの企画、制作、運営を目的として、東京都港区六本木に当社設立
事業内容	プロモーション事業 ・イベントプロモーション                      ・PR ・キャンペーンプロモーション                  ・スペースプロデュース ・デジタルプロモーション                      ・ライツプロモーション 店頭販売支援事業 ビジネスデザイン事業	2001年7月	● 現在地（東京都渋谷区渋谷）に、本社移転
代表取締役	河村 康宏	2005年11月	● 名古屋オフィスを新設
設立	1990年6月	2008年2月	● 大阪オフィスを新設
資本金	429,766千円（2021年4月末時点）※資本剰余金含む	2009年5月	● 福岡オフィスを新設
所在地	東京都渋谷区渋谷3-3-5 NBF渋谷イースト	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
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	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
正社員数	272人（2021年4月末時点・連結（国内））	2013年5月	● インドネシアにPT.FRONTIER INTERNATIONAL INDONESIAを設立
その他社員	登録30,000名	2018年2月	● 札幌オフィスを新設
子会社	株式会社フロンティアダイレクト	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
		2019年2月	● 東証マザーズ上場
		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新店し、国内13拠点に

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  
施策が縦割りで最適化されてしまっており、相乗効果は取れていない。という課題が存在。



# 従来施策における課題解決の考え方

オフライン上で獲得したデータを活用。オンライン接点を構築する事でユーザーと継続的なコミュニケーションと各施策効果最大化を実現。  
性別や年齢に偏り無く、国内で最も多くのアクティブユーザー数を誇るLINEを利用する事でシームレスな連携を図る。





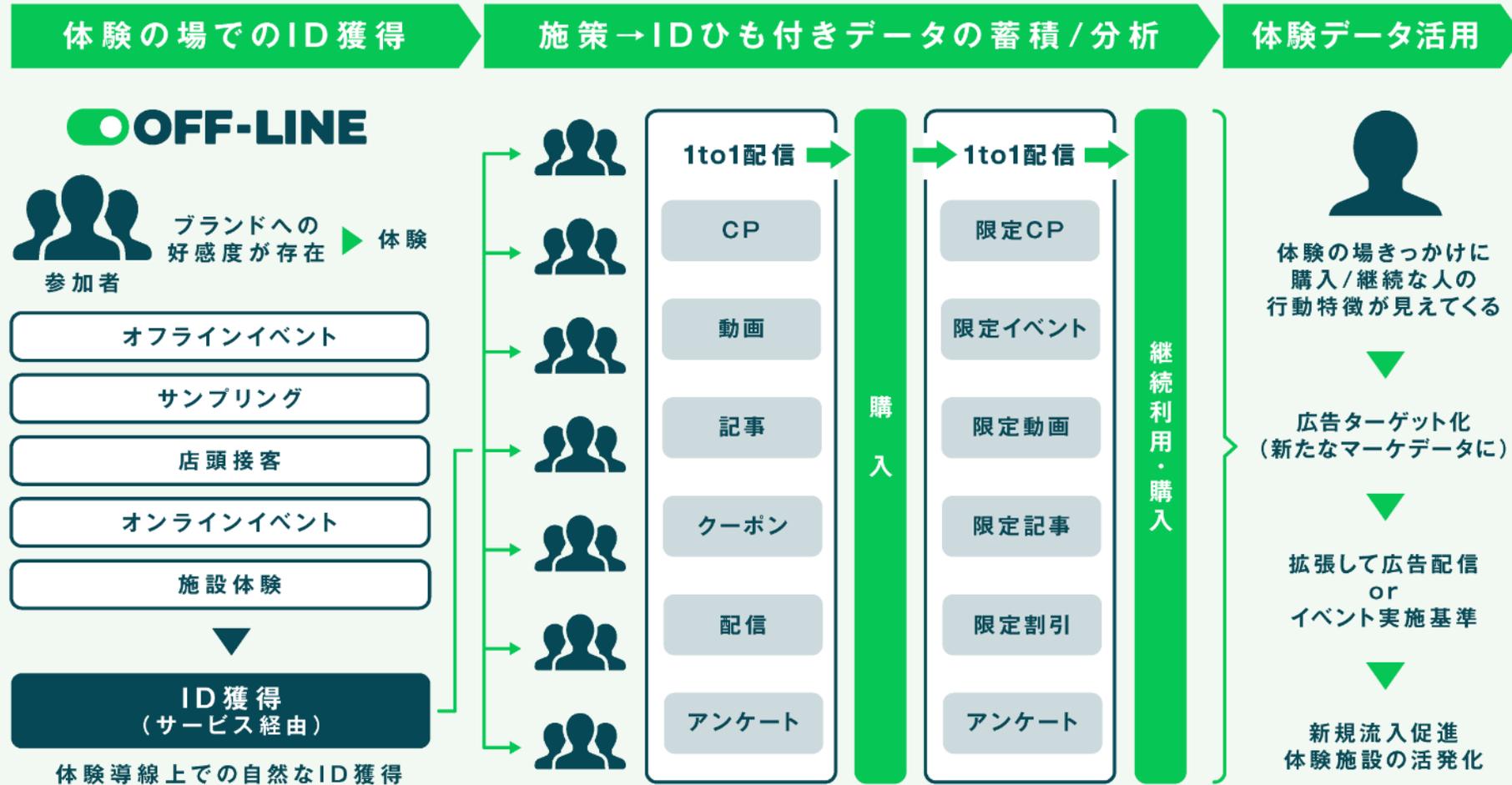
## オフラインでのデータ取得→広告/CRMに活用

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

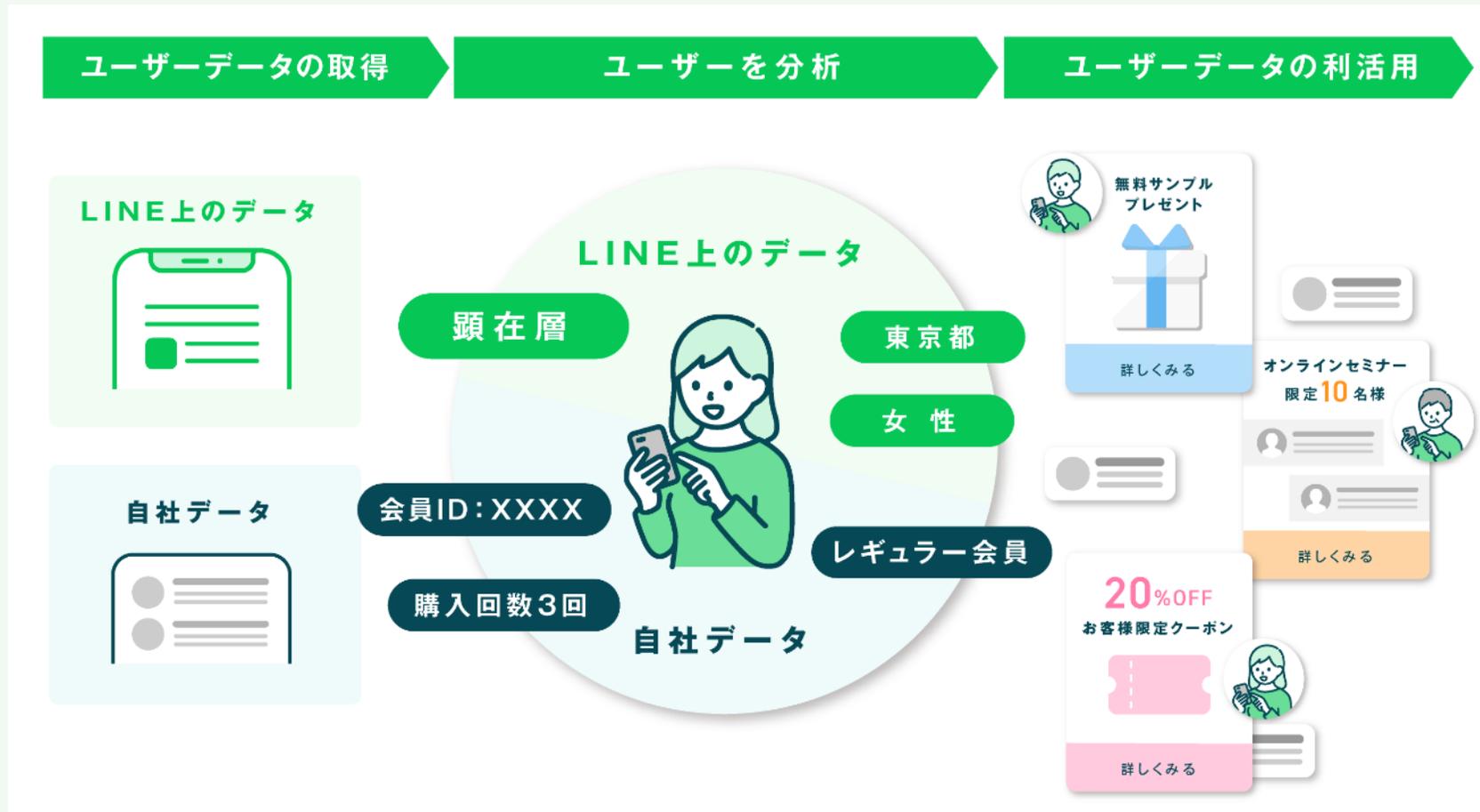
これまで**単発で終わっていたオフライン接点での**

**コミュニケーションを継続させていくソリューション**です

これまで一過性であったイベントを含むオン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/好意度を持った方の囲い込みや成約率UP+アクションデータ取得→活用が行えるようになります。



ユーザーデータの取得・分析・利活用のサイクルを回すことで、親和性の高いユーザーにのみ  
友だち登録を促し、さらに高純度なデータを取得・利活用。



ユーザーに対して本当にマッチした情報を届ける有意義な顧客体験を創造。

## アカウント運用に必要な要素



アカウントを運営していく上での目的整理や、アカウント運用戦略および具体施策の提案



戦略に沿った形で年間のロードマップの作成や、指標とすべきKPIの設定と、それに合わせたアカウント運用業務全般



運用改善提案を行う上で必要な各種データ取りまとめ、友だち数データをもとにした集客施策のシミュレーションなど



アカウント運用戦略や分析データに沿ったメッセージクリエイティブの提案と制作業務



LINE社の提供するAPIへの定常対応や得意先の要望に合わせた追加機能の開発

## 弊社のご支援スタイル

オフライン含めた施策設計から実行が可能です

過去の実績、ノウハウを基にした制作/運用/分析が一気通貫で対応可能です

開発パートナーと協業の上、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

様々なオフライン接点でのLINE ID取得によるデータ取得&活用が可能です。

## 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

## 貴社の課題に応じて様々なカスタマイズをご用意しております



### 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

# 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](mailto: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製したり、他の人に寄与・貸出することはご遠慮ください。