

コインランドリー事業者向けに無人店舗でもできる LINEを活用した販促パッケージを提供開始

稼働率改善など、コインランドリー運営のお悩みをLINEにより解決

株式会社クラブネッツ（本社：東京都渋谷区、代表取締役社長：富安 仁）は、この度、コインランドリー事業者がLINEを活用して販促プロモーションを行うための機能をパッケージ化したサービスの提供を開始いたしました。

クラブネッツでは、これまでLINE公式アカウント店舗向けパートナーの「ゴールドパートナー」として、様々な業種・業態の店舗・企業に対して、LINE公式アカウントの運用サポートプログラムを提供し、販促支援を行ってきました。また、自社で開発したLINE公式アカウントの機能拡張システム「+DIRECT（プラスダイレクト）」を通じて、LINEを活用した企業のDX支援も行っています。また、自社で運営しているコインランドリー店舗において、LINEを活用したコインランドリー運営における様々なDX化の施策を実施しており、この度、自店の運営で培った、LINEを活用した販促のノウハウをコインランドリー事業者向けにパッケージ化いたしました。



■LINE公式アカウントを活用し、費用対効果の見える化を実現

無人店舗における販促で一番のネックは、費用対効果が見えにくいこと。本パッケージでは、店頭やLINE広告で集めたLINE公式アカウントの友だちに対して、LINEからアンケートを実施したり、店頭で案内する「あいことば」を入力すると参加できるデジタルキャンペーンなどを実施。これらLINEを活用した取り組みで、ある一定の効果を図ることができるようになっていきます。

■コインランドリー事業者向け販促パッケージの内容

クラブネッツでは、様々な業種・業態の店舗・企業に対して、LINE公式アカウントの運用サポートプログラムを提供することで、販促支援を行ってきました。また、自社で開発したLINE公式アカウントの機能拡張システム「+DIRECT（プラスダイレクト）」を通じて、LINEを活用した企業のDX支援も行っています。

今回提供を開始する販促支援パッケージは、これまでコインランドリーの店舗運営で培った、LINEを活用した販促ノウハウをコインランドリー事業者向けにパッケージ化したものです。クラブネッツがLINE株式会社から認定されている「LINE Biz Partner Program」の「Technology Partner」であるメリットを活かしたLINEの店舗向けソリューションサービスを組み合わせることで、コインランドリー事業の運営課題である稼働率の向上・安定化を一気通貫で実現します。

- ①「LINE広告」を使った『新規顧客の獲得』
- ②「LINE公式アカウント」を使った『リテンション施策』
- ③「+DIRECT（プラスダイレクト）」による『アンケート情報の収集／データベース化』

併せて、「どのように運用していいのかわからない」「そこまで手を掛けられない」という事業者に対しては、「手軽に」「簡単に」「誰でも」運用できるよう、クラブネッツ独自のサポートプログラムを用意し、コインランドリー運営のDX化を支援します。サポートプログラムでは、新規顧客の獲得（入口）からリピーター育成（出口）まで、一気通貫で販促をサポートいたします。

クラブネッツでは今後も、LINEを活用したサービスの拡充・提供を通じ、さまざまな店舗・企業のDXを支援してまいります。

■クラブネッツについて

数多くの店舗販促サービスを取り揃え、店舗・企業にあったソリューションを提供しているIT販促の総合商社。DX(デジタルトランスフォーメーション)推進を踏まえた販促システムやサービスの提供を通して、全国200以上の販売パートナーと共に、企業・店舗・消費者の流動化や活性化を図ることにより、地域社会へ貢献することを企業理念としています。

また、LINEが提供する各種法人向けサービスの拡販および機能追加・改善をより積極的に推進することを目的に導入された「LINE Biz Partner Program」の「Technology Partner」に認定されています。

企業名 : 株式会社クラブネッツ
代表者 : 代表取締役社長 富安 仁
資本金等 : 275,070,000円 (資本金 : 95,560,000円 資本準備金等 : 179,510,000円)
本社 : 東京都渋谷区渋谷3-28-13 渋谷新南口ビル1F
設立 : 2004年9月27日
URL : <https://www.clubnets.jp/>

