

予約から顧客管理・リピーター集客まで!

美容室向け LINE活用 セミナー





畢 雨諾

LINEヤフー株式会社

OA・MINIビジネスSBU
バーティカルセールスユニット

本セミナーの目的



セミナーでは美容室・理容室における
『LINEを活用した集客方法』や『実際の成功事例』を
ご紹介いたします。

本セミナーの内容が、本日ご参加いただいた皆さまの
店舗の集客力向上、そして売上最大化のためのヒントに
なるかと思いますので長丁場のセミナーではございますが、
ぜひ最後までご参加ください。

Agenda

01

美容業界の「集客」の課題

02

リピーター集客の基盤となるLINE公式アカウントとは

03

有名美容室の活用事例

04

新サービス！「LINEビューティープラス」とは

05

各サービスのご案内

Agenda

01

美容業界の「集客」の課題

02

リピーター集客の基盤となるLINE公式アカウントとは

03

有名美容室の活用事例

04

新サービス！「LINEビューティープラス」とは

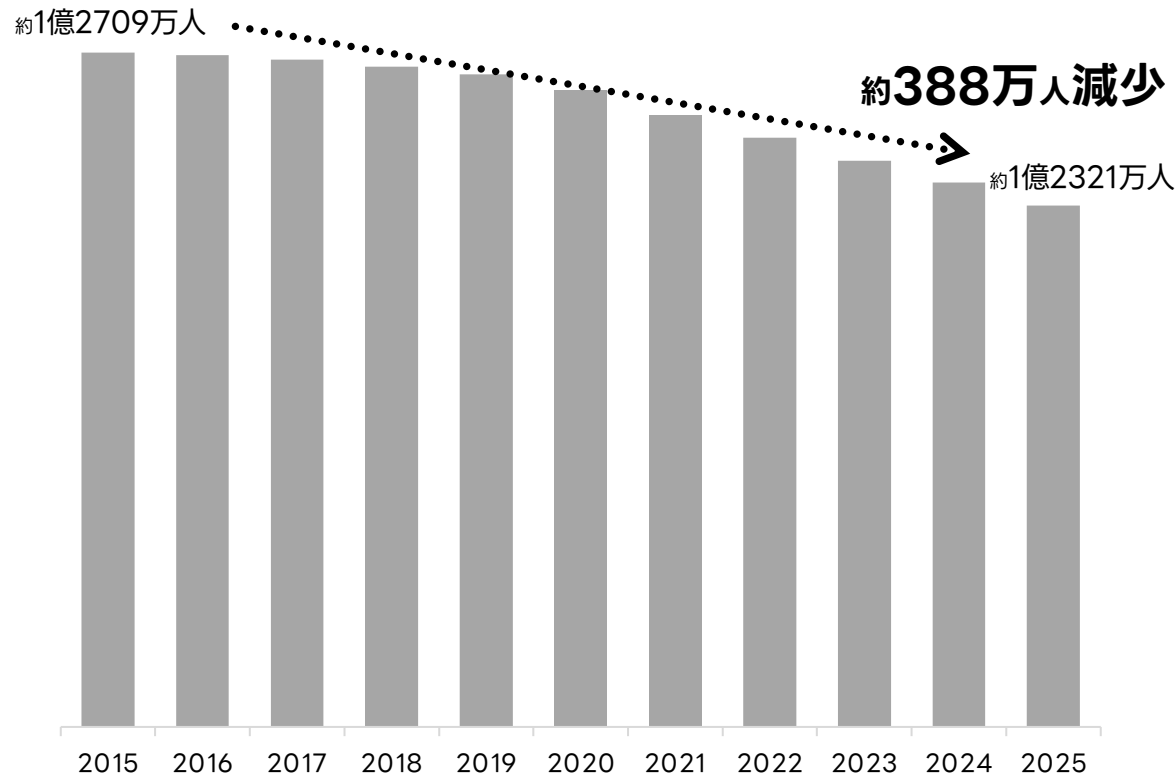
05

各サービスのご案内

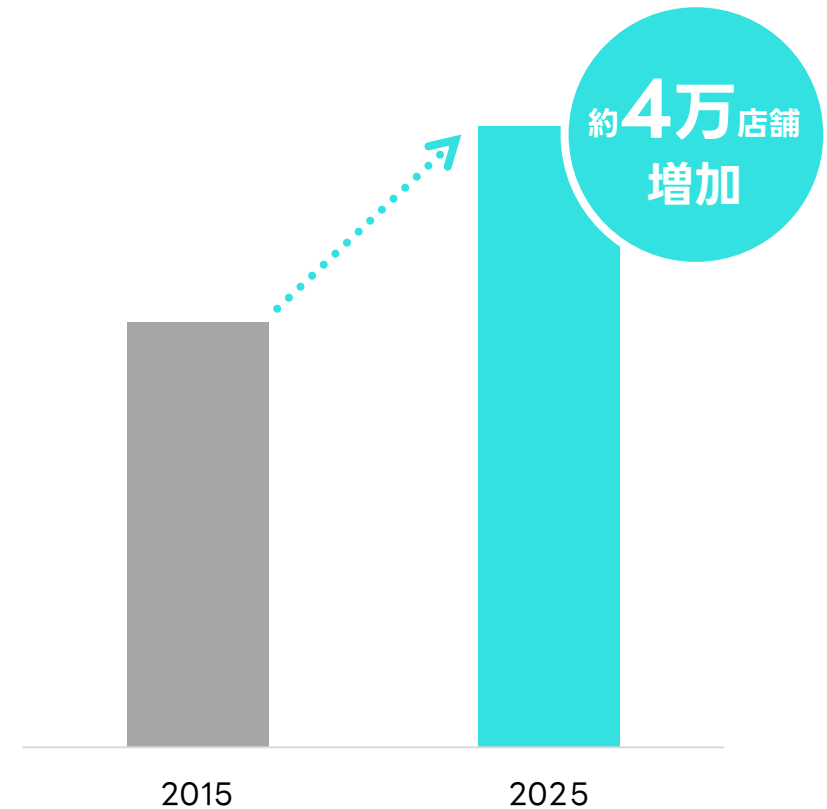
美容室業界の現状

人口は減少傾向の一方、美容室の数は年々増加し、お客様を美容サロンで奪い合う状態に

日本の人口の推移



美容室の数



新規集客の課題

予約サイトやスタイリストに依存してしまうと、純粋な売上増加にはつながらない

予約サイトへの依存
→手数料の増加

スタイリストへの依存
→売上が左右される

新規集客の課題

予約サイトやスタイリストのSNS集客に依存してしまうと、純粋な売上増加にはつながらない

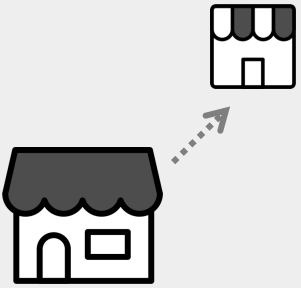
予約サイトへの依存
→手数料の増加

『リピーター集客』が重要

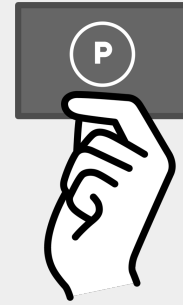
SNSで発信力のある
スタイリストへの依存
→売上が左右される

リピーター獲得における課題

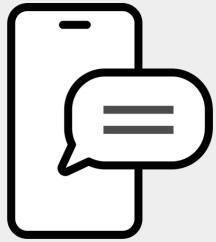
各社取り組んではいても、さまざまな悩みを抱えているケースが多い



リピート顧客が
他サロンへ流出してしまう



ポイントカードを作成したが
活用しきれていない



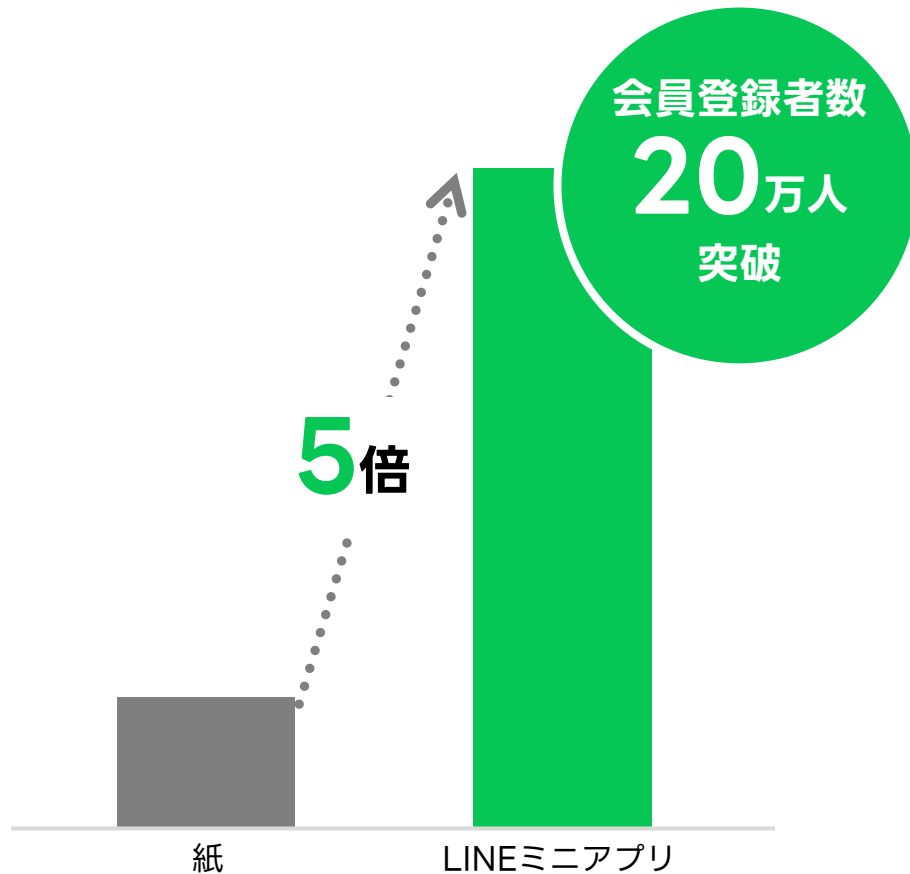
既存顧客への
直接アプローチが難しい



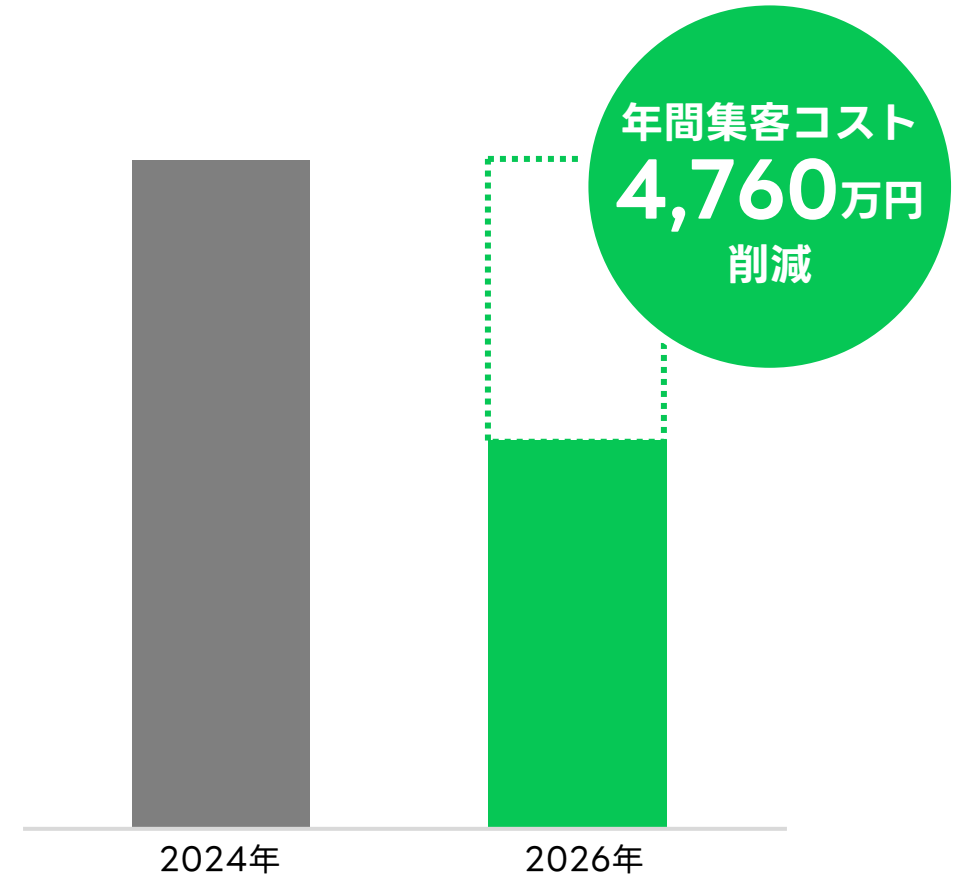
顧客情報が店舗内で
十分に共有できていない

LINEを活用してリピーター集客に成功している事例が多数！

会員証をLINEに切り替えたことで…

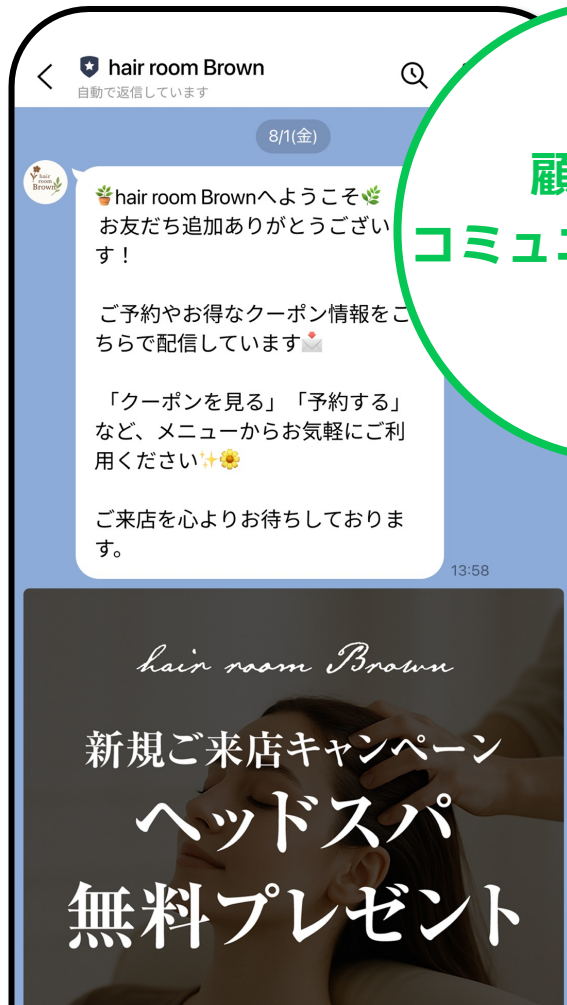


リピーターが増え、
LINE経由の予約になったことで…



LINEはリピーター集客の様々な課題を解決可能

LINE公式アカウント



顧客との
コミュニケーション

LINEビューティープラス



ヘアサロン特化の
予約・顧客管理
システム

Agenda

01

美容業界の「集客」の課題

02

リピーター集客の基盤となるLINE公式アカウントとは

03

有名美容室の活用事例

04

新サービス！「LINEビューティープラス」とは

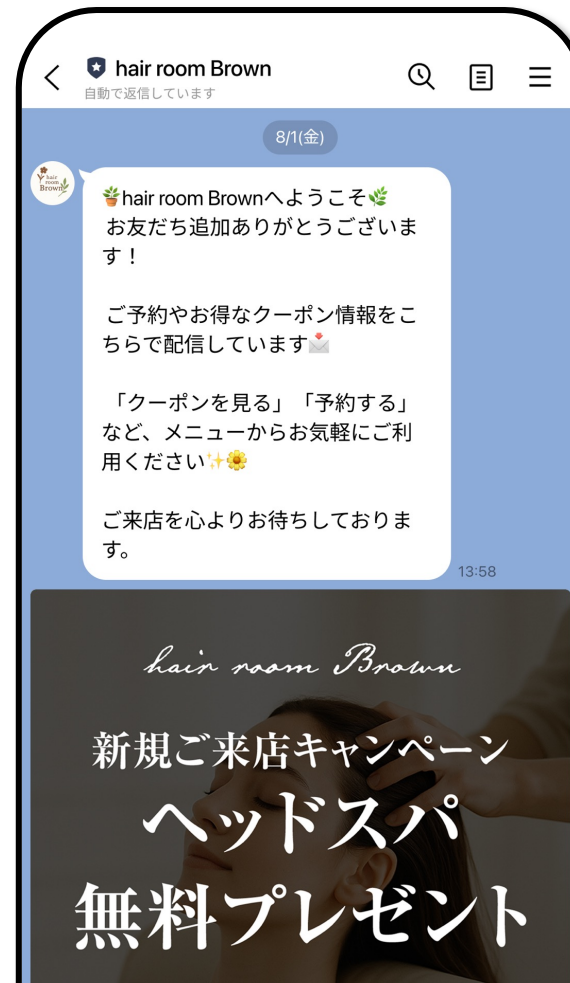
05

各サービスのご案内

LINE公式アカウントとは

企業や店舗がLINE上にアカウントを作り、友だちとして登録されているユーザーに
さまざまな情報を届けられることができるサービス

1 to 1
コミュニケーション



日本人口の
約80%※以上が
LINEを利用

ショッピングカード
・クーポンなど
多彩な機能

LINE公式アカウントの強み

LINEの特徴である圧倒的な利用者数の多さと届けたい時に情報が届く即時性がリピーター集客には重要

月間利用者数

1億人

※1



幅広い年齢層が利用

3~6時間以内の開封率

5割

※2



届けたい時に
情報が届く

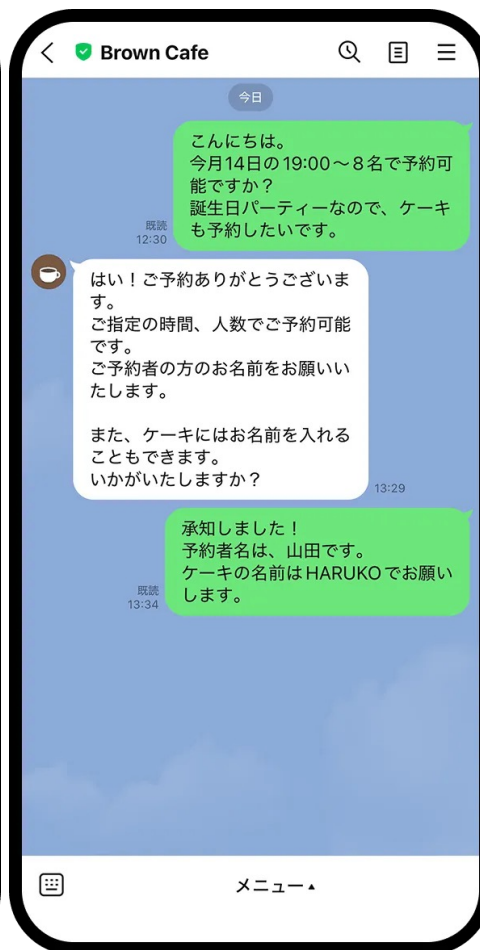
LINE公式アカウントの基本機能

※一部抜粋

リッチメニュー



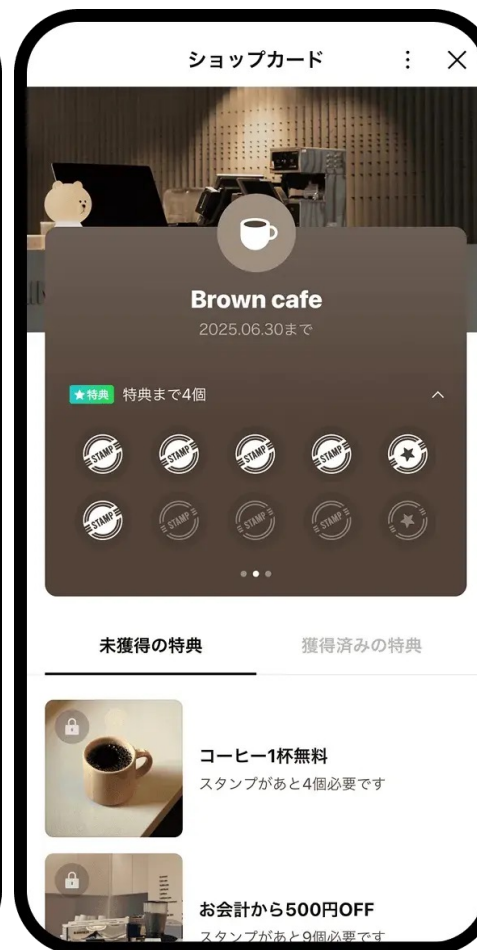
LINEチャット



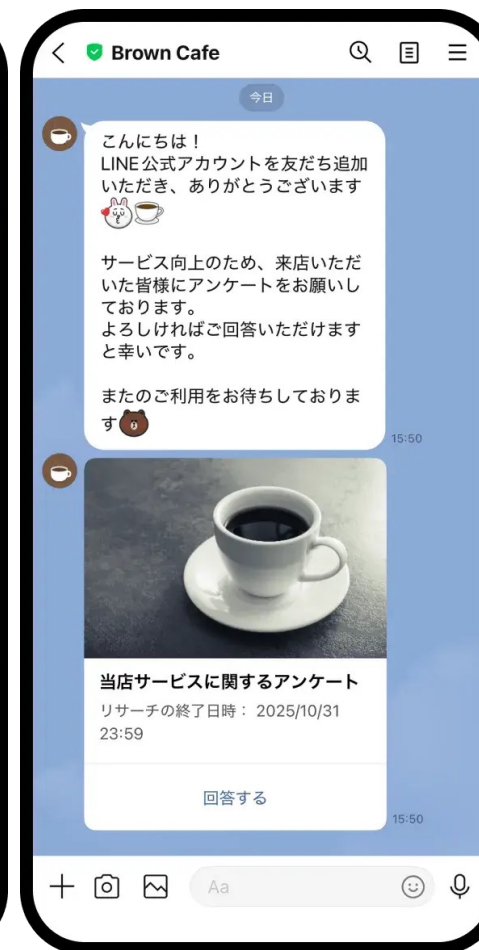
クーポン



ショップカード



リサーチ



LINE公式アカウントの料金プラン

チャット活用

メッセージ配信活用

コミュニケーションプラン

月額固定費

¥0

無料メッセージ 200 通

追加メッセージ 不可

ライトプラン

月額固定費

¥5,000 (税別)

無料メッセージ 5,000 通

追加メッセージ 不可

スタンダードプラン

月額固定費

¥15,000 (税別)

無料メッセージ 30,000 通

追加メッセージ ~¥3/ 通 (税別)

メッセージ配信・チャットを含む基本機能

LINE公式アカウントのメッセージ配信通数

1通とは

最大 **3** 吹き出しまで



1吹き出し

1吹き出し

1吹き出し

1 配信

配信できる回数

コミュニケーションプランの場合
月間200通 まで無料

ターゲットリーチが100人の場合

送信対象
100人

×

メッセージ
月間2通

LINE公式アカウント 売上シミュレーター

LINE公式アカウント 売上シミュレーター

5つの項目を入力するだけで、LINE公式アカウントのおすすめプランや月間の売上金額を試算することができます。
〔半角数字〕で、ご入力ください。仕様上、全角数字では入力できません。〕

- LINE公式アカウントの友だちの人数
まずは友だち100人を目指しましょう！
 人
- 月間のメッセージ配信回数
メッセージを月に4回配信する想定であれば「4」を入力
 回
- メッセージを受け取った友だちの来店率
100人にメッセージを配信し、3人が来店する想定であれば「3」を入力
 %
- 1組あたりの平均来店人数
1組あたりの平均来店人数を入力
 人
- 平均客単価
1人あたりの平均単価を入力
 円

※ 本シミュレーターの利用により生じた不利益や損害などには、当社は責任を負いません。
また、ブロックをしている友だちにはメッセージは配信されないため、シミュレーションの結果は概算になります。
予めご了承ください。

結果を見る



Agenda

01

| 美容業界の「集客」の課題

02

| リピーター集客の基盤となるLINE公式アカウントとは

03

| 有名美容室の活用事例

04

| 新サービス！「LINEビューティープラス」とは

05

| 各サービスのご案内



Lond PHILOSOPHY



Love For All ～全ての人、物、事に愛を～



来店を促進する配信

雨の日など予約状況に空きがあるタイミングで店舗ごとにメッセージ配信し、
直近来店を検討していたお客様の後押しをする

【本部】

テンプレートを作成

〈雨の日限定〉特別ご優待のご案内

いつも当店をご利用いただきありがとうございます。
本日のお足元の悪い中ご来店いただくお客様へ、感謝の気持ちを込めて――

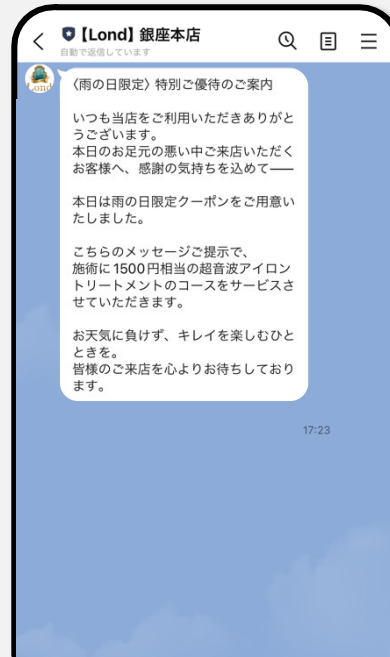
本日は雨の日限定クーポンをご用意いたしました。

こちらのメッセージご提示で、
施術に1500円相当の超音波アイロントリートメントのコースをサービスさせていただきます。

お天気に負けず、キレイを楽しむひとときを。
皆様のご来店を心よりお待ちしております。

【店舗】

配信内容をカスタマイズ



店舗名

スタイリスト

クーポン
内容

【お客様】

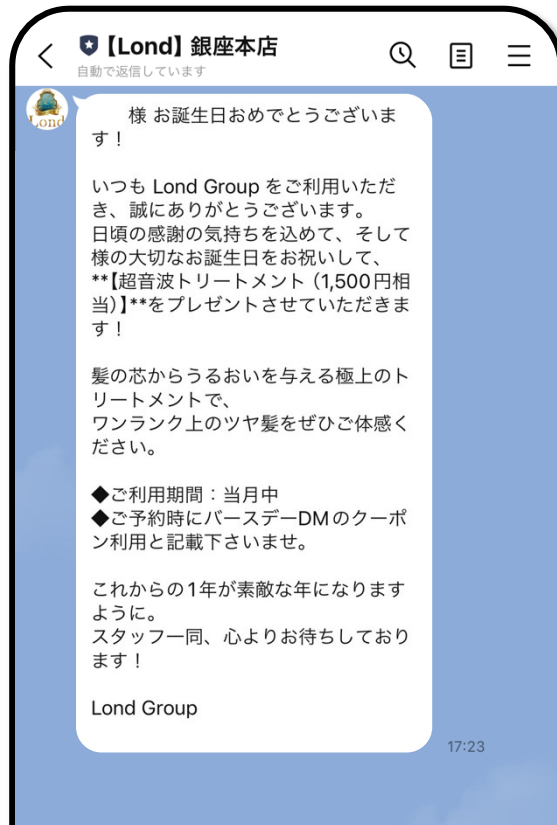
予約の後押しになる



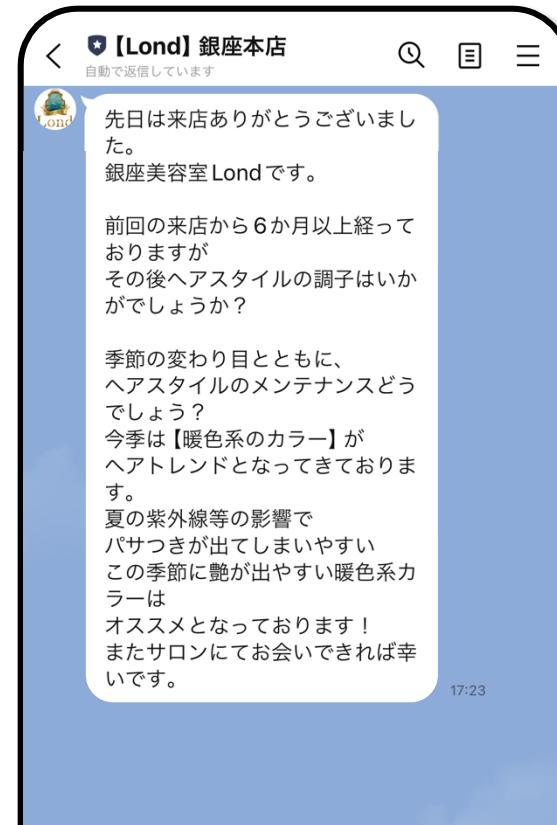
お客様に合わせたメッセージ配信

セグメントを切って、適したタイミングでアプローチすることが重要

お誕生日のお客様へ



休眠のお客様へ



前回の来店日から
半年以上経過している
671人にメッセージ配信



たった1回の配信で

5人
来店

5万円
売上

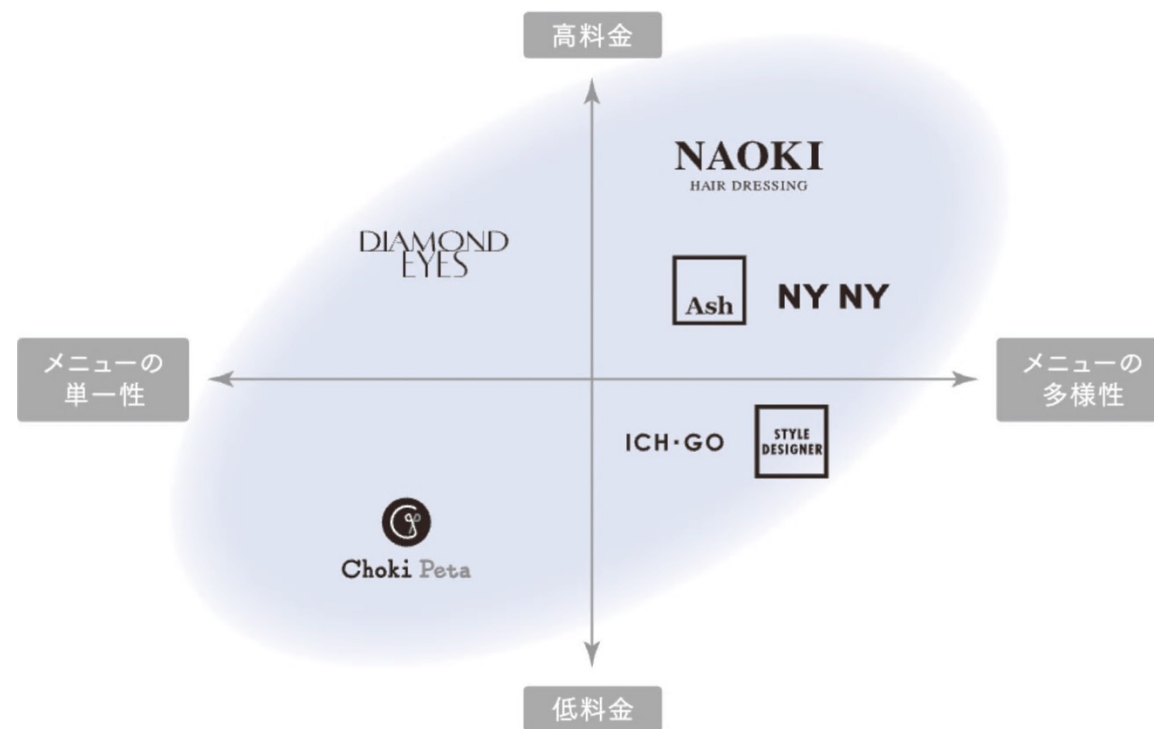


ARTE GENESIS

すべての人を輝かせる。
お客さまも、美容師も。

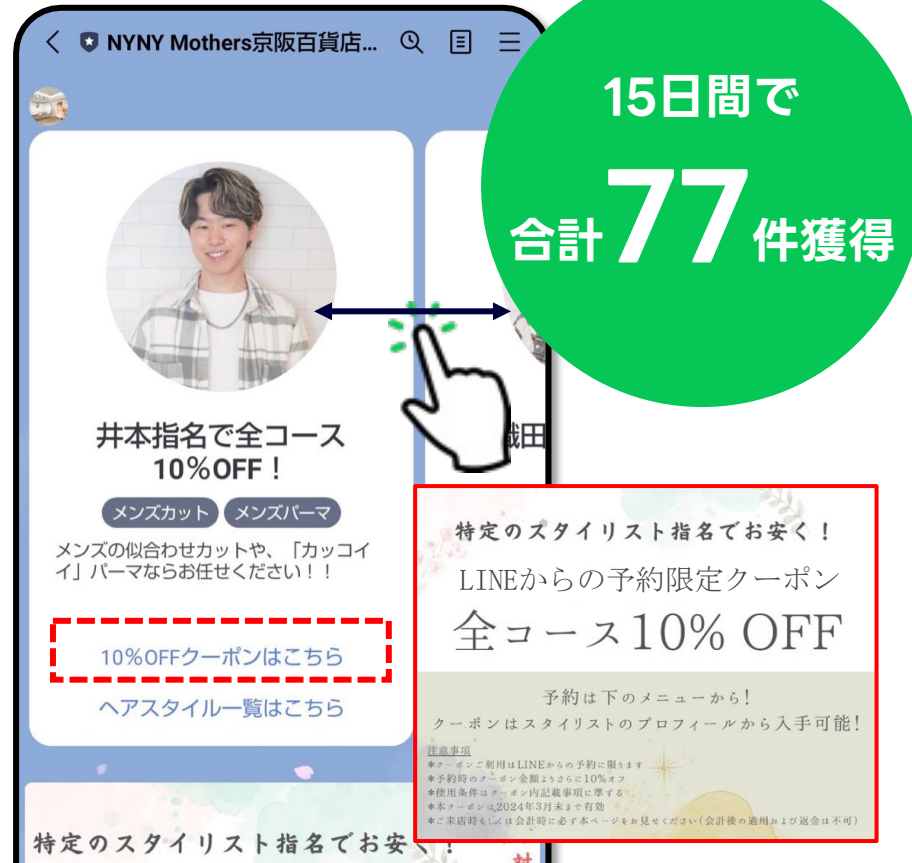
誰もがより美しく、
輝かしい人生を過ごすことができる社会の実現のために——。

BRAND PORTFOLIO



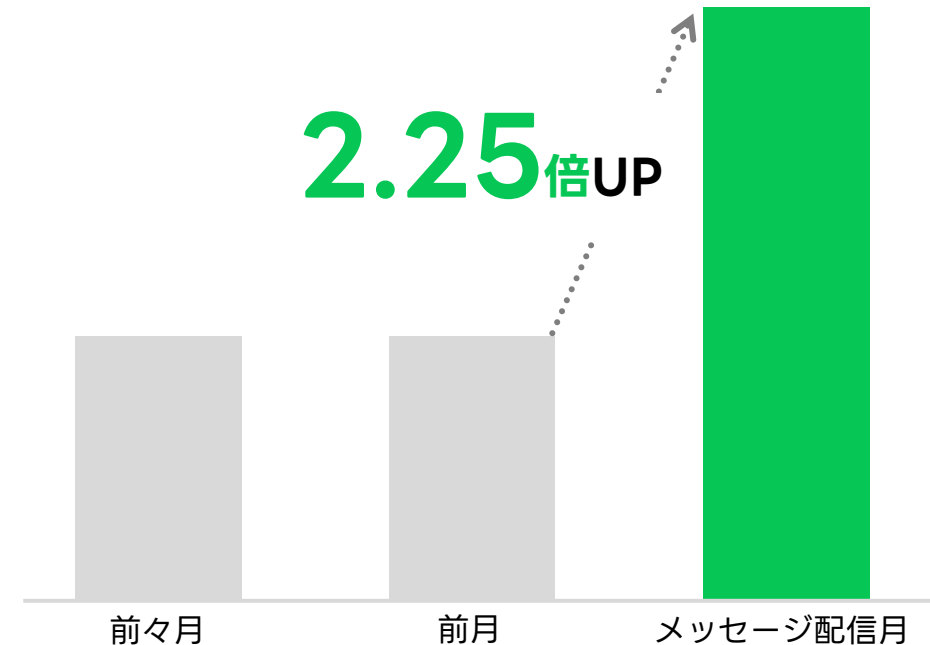
若手スタイリストの予約を促進

若手スタイリストをピックアップして、10%OFFクーポンと共にカードタイプで配信
10店舗で合計15人をピックアップして配信し、多くの予約を獲得



LINE経由での予約数

2.25倍UP



再来店につながるクーポン配布

メッセージ配信だけでなくリッチメニューにも導線を設置することで利用を促進

メッセージ配信



リッチメニュー導線



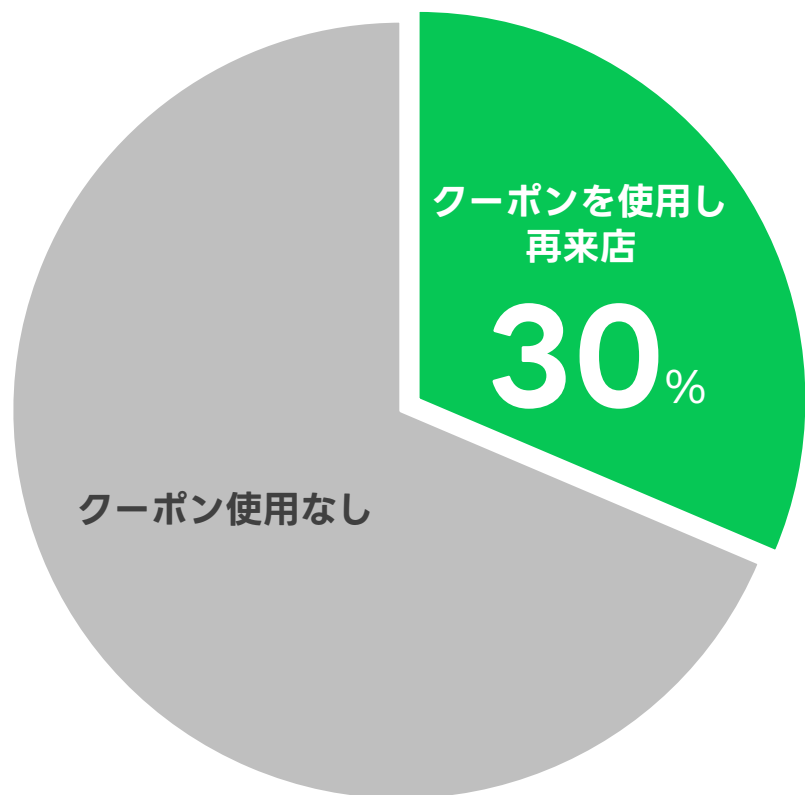
クーポン使用画面



クーポンの効果

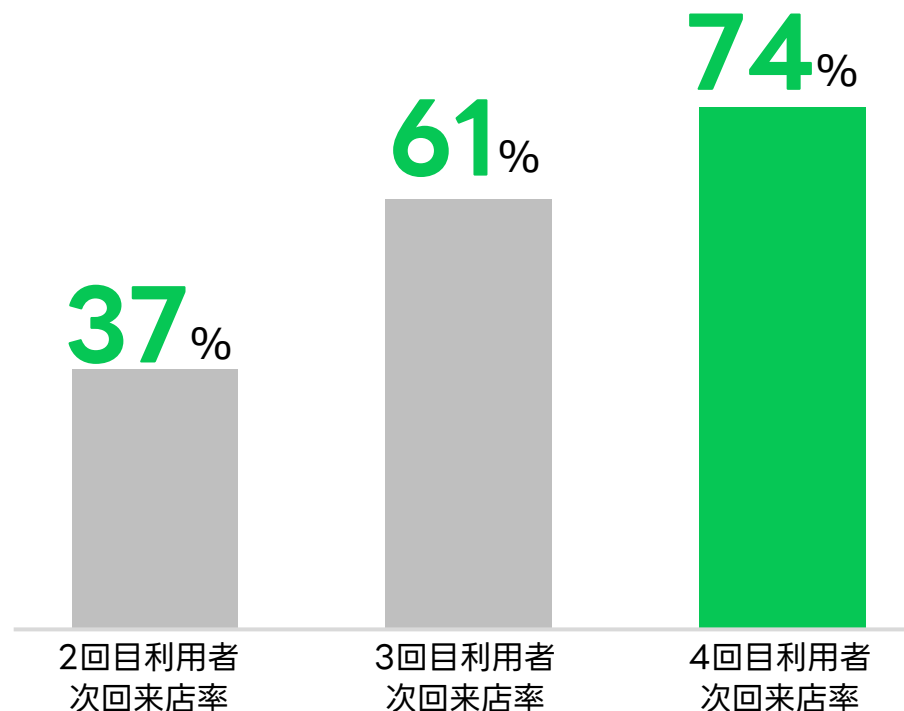
クーポン施策が再来店につながり、ロイヤルカスタマー化にも寄与している

クーポン使用率



クーポン使用者の次回来店率

使用回数が増えるほど次回来店率も向上



チャット機能

チャットを簡単に起動できるメッセージを配信し、予約内容について相談しやすい環境にしたことで
チャットが活発化し、LINE経由の予約シェアが伸びた



1つ目のスタイルに関して、
どのメニューで予約すれば
いいですか？



〇〇のクーポンで予約して
みてはいかがでしょうか？



店舗

LINE経由での予約数

142%増

メッセージ配信前

メッセージ配信後

A photograph of a modern hair salon interior. In the foreground, the back of a black hair chair is visible. Behind it is a large, rectangular mirror that reflects the interior, including a staircase with white railings and a black track lighting fixture on the ceiling. To the right of the mirror, a black track lighting fixture is mounted on the wall. The overall aesthetic is clean and contemporary.

HAIR SALON
Agu.

Agu. hair salon

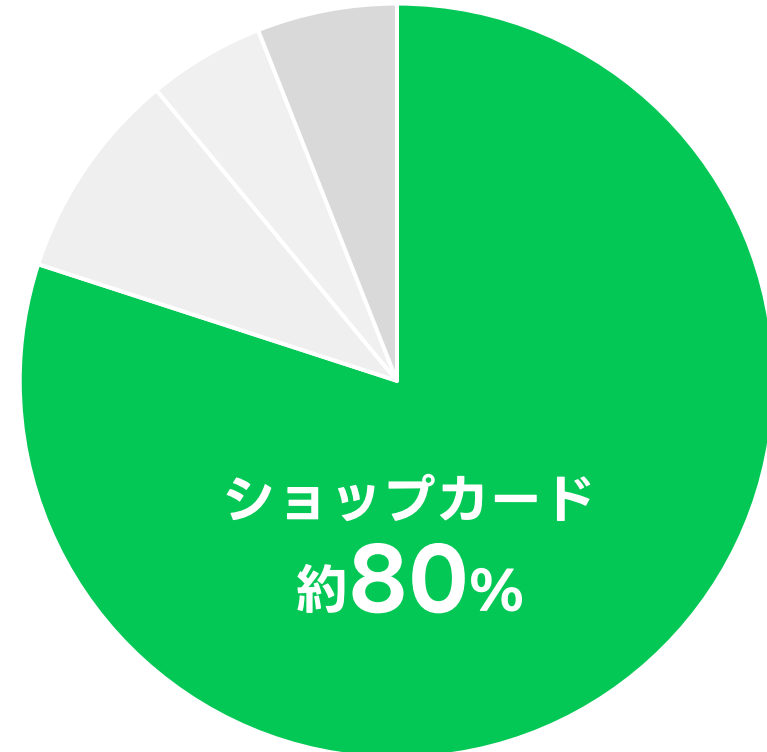
紙のポイントカードのデジタル化

ショップカードの活用によって、リピート促進だけでなく友だちの追加にもつながっている



LINE経由の
予約のみ
ポイントを付与

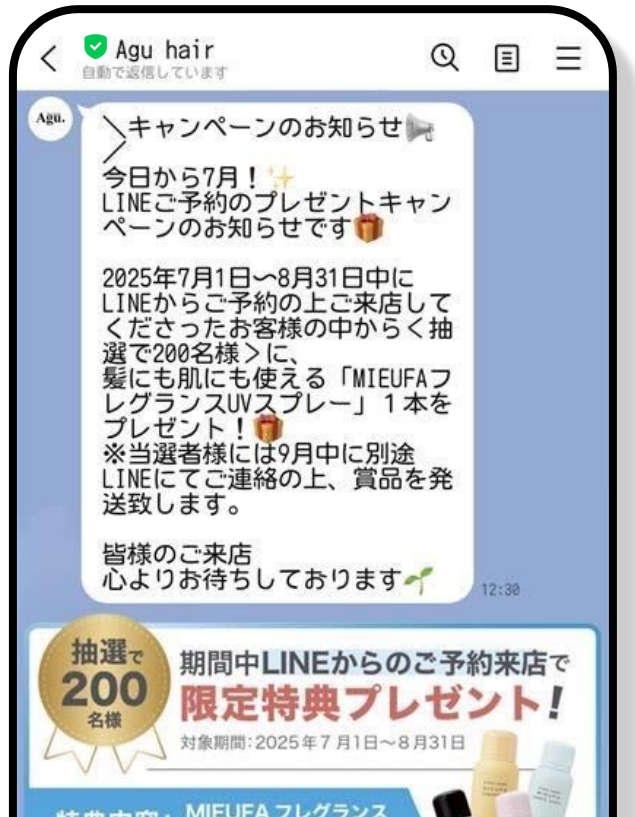
友だち追加経路※1



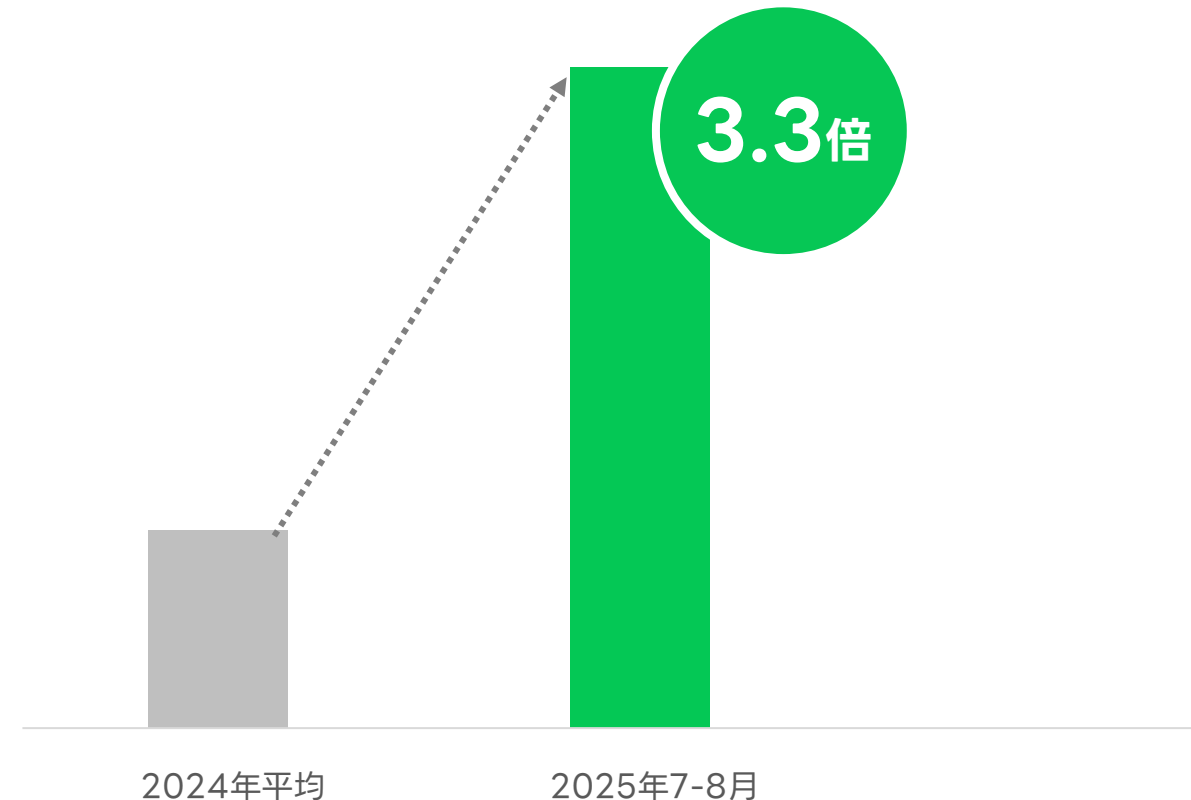
リピーター獲得に向けたLINE配信

LINE経由の申し込み者限定のキャンペーン施策で予約手数料を削減

LINEでキャンペーン配信



LINE経由の予約数※1



美容室の集客におけるLINE公式アカウントの強み

日常的に使われているLINEを通じて、お客様とのつながりを大切にしながら、集客につなげていきます。

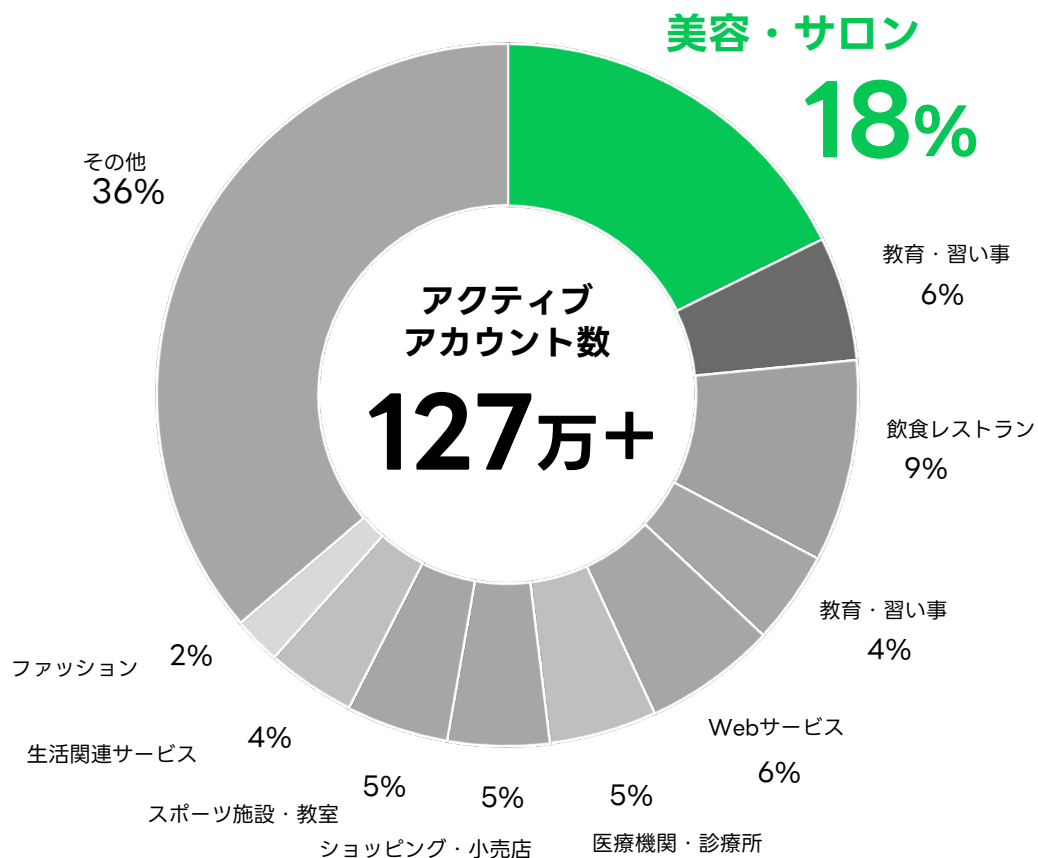
ダウンロードや初期設定が
不要でサービスを
使ってもらいやすい

密なコミュニケーションで
リピートのきっかけに繋がる

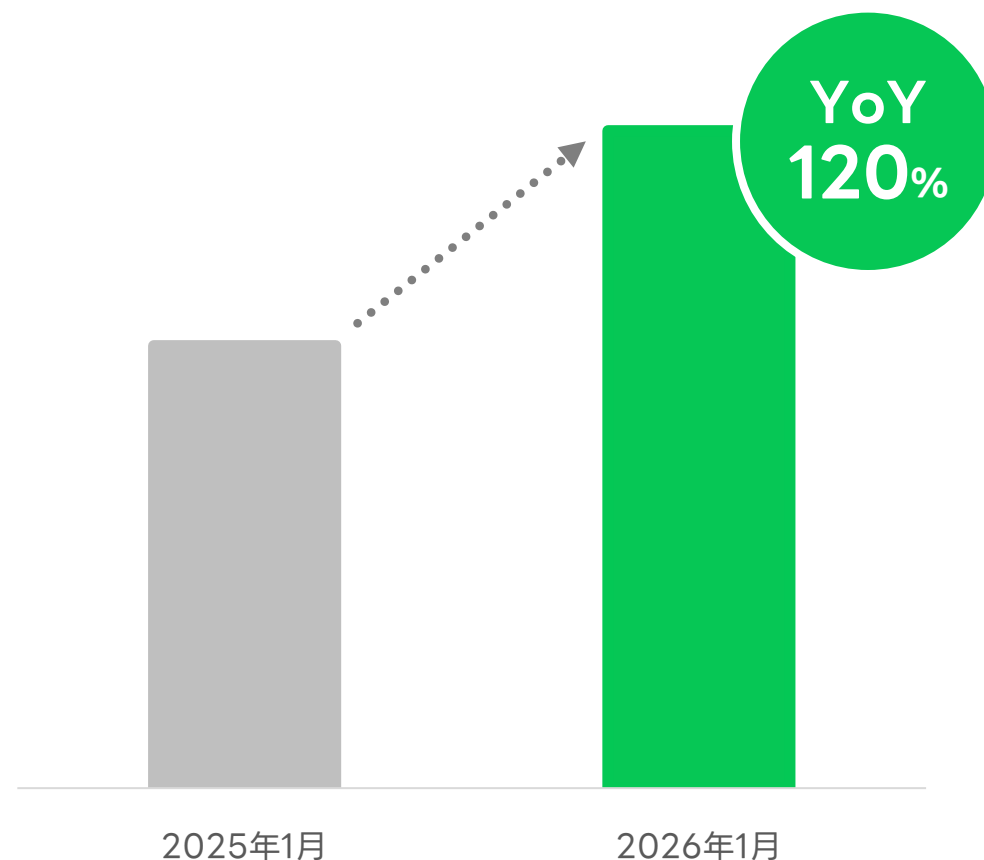
直前予約・
空き時間対策に効果的

美容業界で活用が進むLINE

カテゴリ別
アクティブアカウント数割合



美容・サロンのLINE公式アカウント
有償アカウント数 伸び率推移



Agenda

01

| 美容業界の「集客」の課題

02

| リピーター集客の基盤となるLINE公式アカウントとは

03

| 有名美容室の活用事例

04

| **新サービス！「LINEビューティープラス」**とは

05

| 各サービスのご案内

LINEビューティープラスとは

予約から顧客管理、メッセージ配信までをLINE上で実現できるヘアサロン向けパッケージ

**2026年9月
リリース予定**

LINE 公式アカウント

空席案内

カルテ共有

再来店促進

NEW Beautyオプション

予約用ミニアプリ

管理画面

+

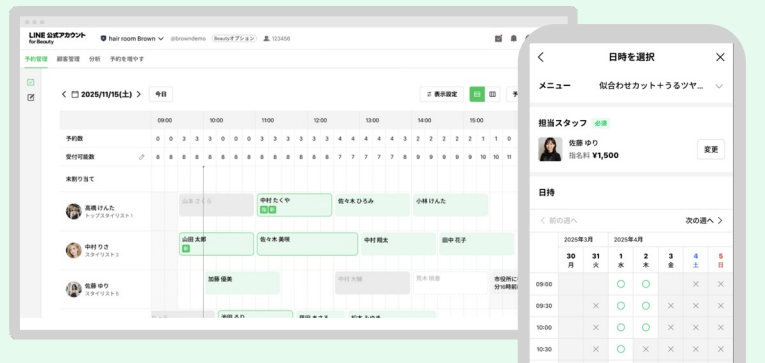
+

集客から予約から顧客管理、 メッセージ配信までを LINE上で実現



LINEビューティープラスの特徴的な機能

1 予約受付・管理



2 自動通知でリマインド



3 カウンセリングシート・カルテの作成



4 カルテの共有



5 顧客情報の一元管理

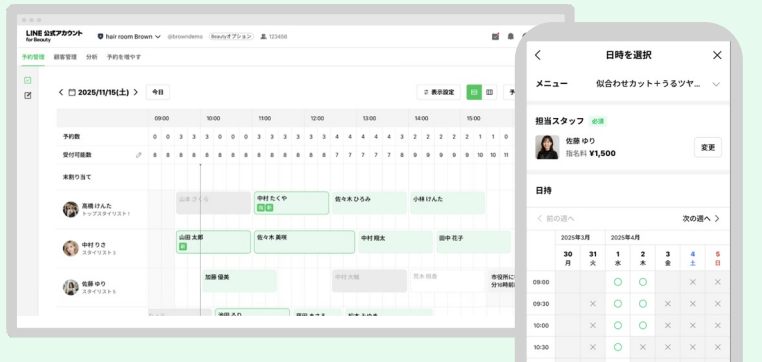


6 メッセージ配信



LINEビューティープラスの特徴的な機能

1 予約受付・管理



2 自動通知でリマインド



3 カウンセリングシート・カルテの作成



4 カルテの共有



5 顧客情報の一元管理

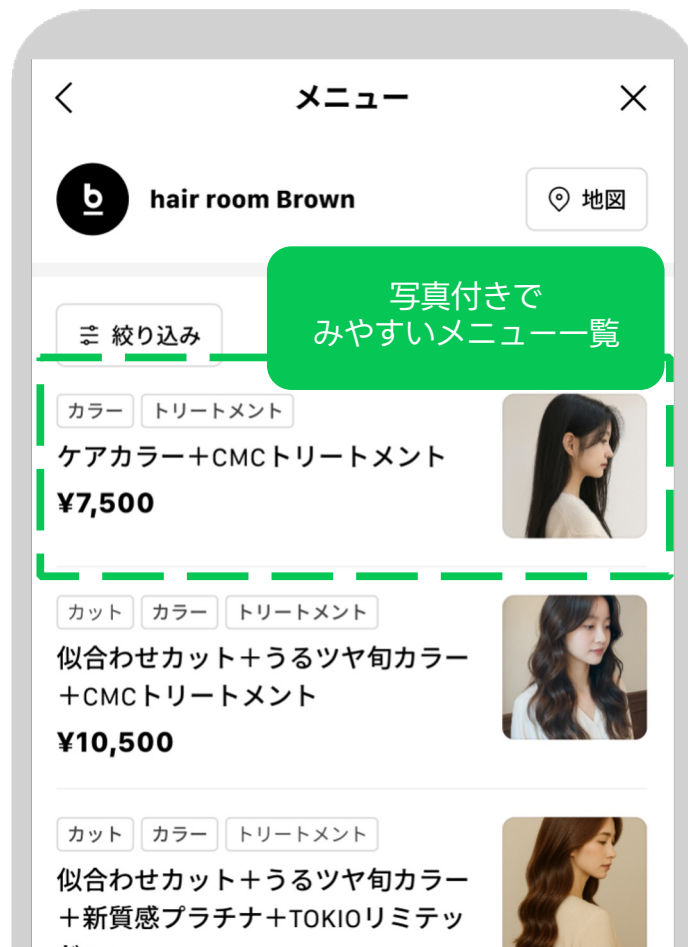


6 メッセージ配信



LINE上でサロン予約が可能

メニューや担当スタッフ、時間帯を選択し、LINE上で予約確定まで可能で予約手数料不要



予約の管理

お客様がLINEで予約すると店舗の管理画面に予約通知がされ、予約表が自動で更新される
(電話や店頭での予約があった場合には手動で予約登録することも可能)

担当スタッフごとに
予約状況が
一目でわかる

新着予約や
予約変更、キャンセル時に
通知が届く

LINE 公式アカウント for Beauty hair room Brown @search_id Beautyオプション

分析 予約を増やす お知らせ

< 2026/08/10(月) > 今日

並び順

	09:00	10:00	11:00	12:00	13:00
予約数	0	0	0	0	0
受付可能数	0	0	0	0	0

未割り当て

高橋 健太
トップスタイリスト 1

中村 りさ
スタイリスト 3

長谷川 裕也
スタイリスト 5

有村 みゆ
スタイリスト 5

山本 さくら

中村 たくや

佐々木 ひろみ

佐藤 ひろし

Unknown

高橋 けんじ

岡田 しん

田中 由紀

中村 大輔

山田 美咲

池田 るり

藤田 まさる

松本 みゆき

予約通知

要来店処理 4 新着予約 変更 2 キャンセル 1

要来店処理 4

山田 美咲
08/10 月 12:00-14:00 · 中村 りさ +1

鈴木 美和
08/12 水 11:00-13:00 · 高橋 健太 +4

中村 大輔
08/14 木 15:00-17:00 · 長谷川 裕也 +2

加藤 翔太
08/23 日 13:00-15:00 · 有村 みゆ +3

来店処理

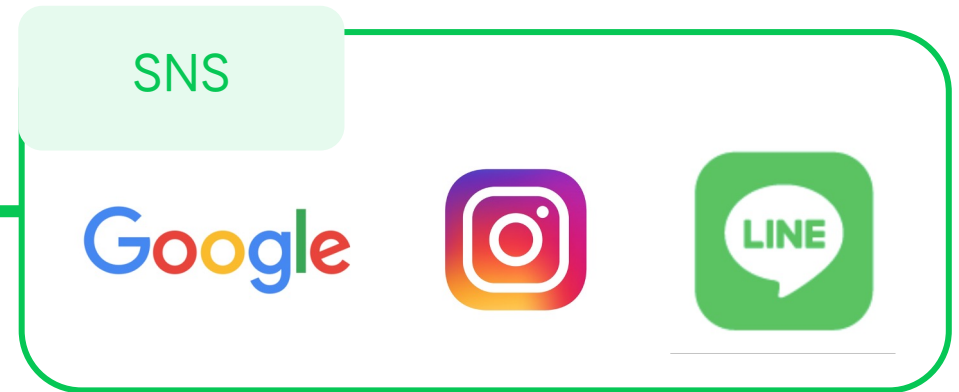
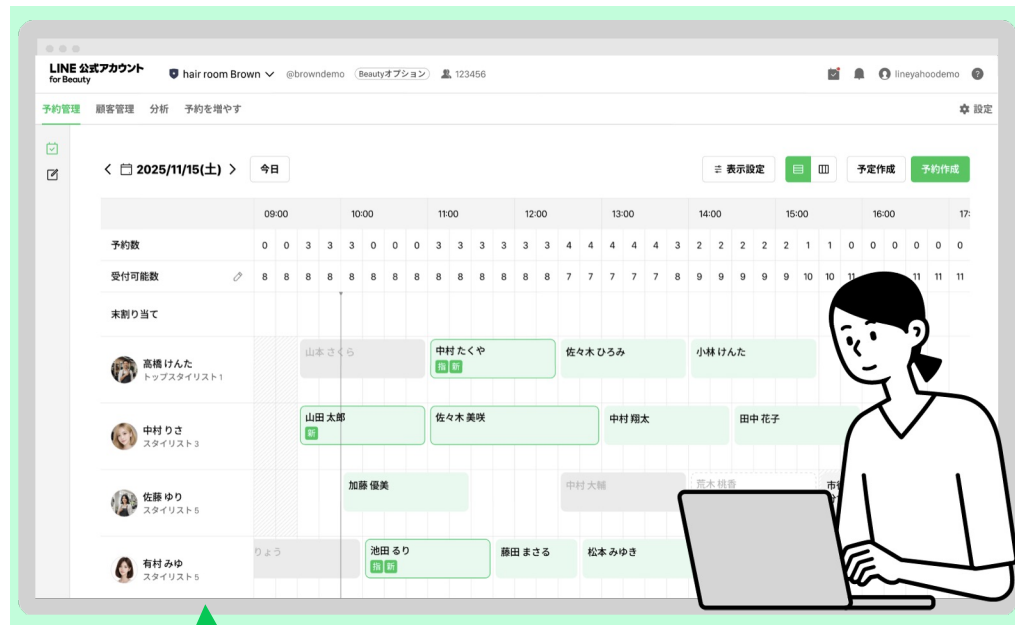
来店処理

来店処理

来店処理

他媒体との予約枠連携

サイトコントローラー連携の機能で、各種予約サイトとも予約枠を自動連携し一元管理可能



サイトコントローラー

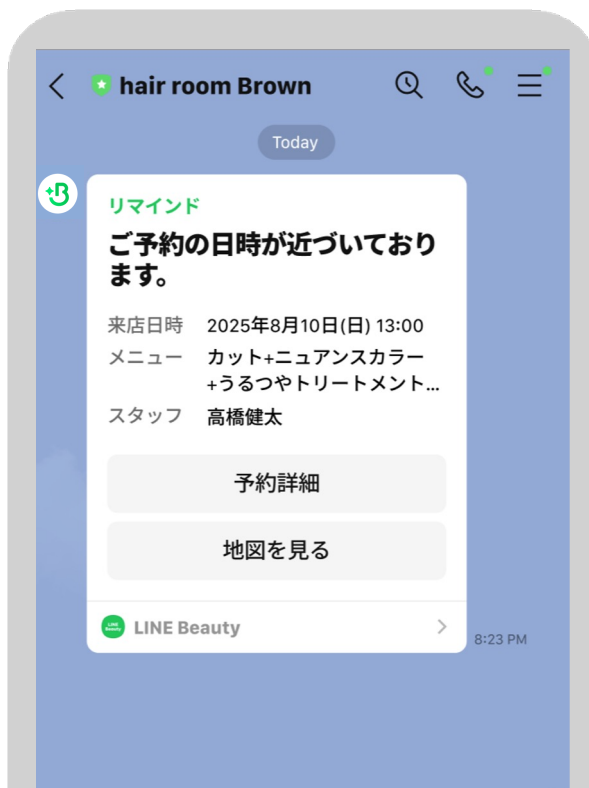
予約忘れを防止するリマインド通知機能

店舗のLINE公式アカウントから予約通知や来店リマインドが最適なタイミングで自動で配信されるため、予約忘れによる売上損失を防ぐ効果が期待できる

予約時



予約の24時間前



予約変更時

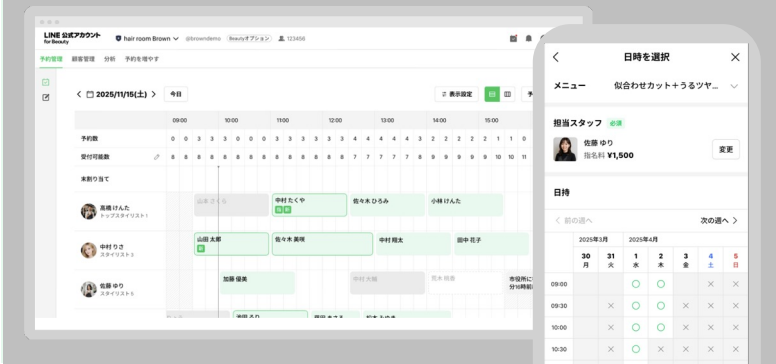


予約キャンセル時



LINEビューティープラスの特徴的な機能

1 予約受付・管理



2 自動通知でリマインド



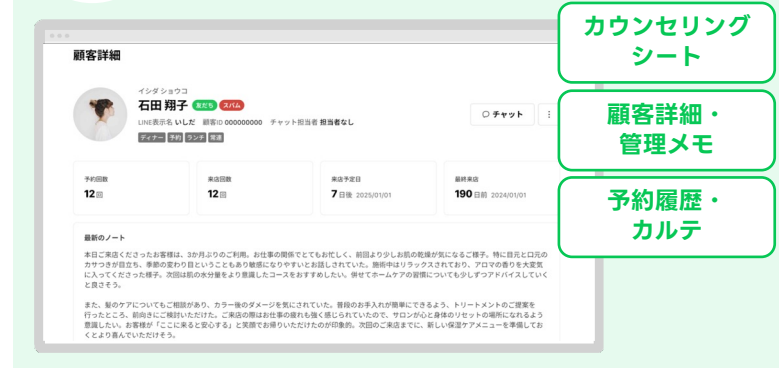
3 カウンセリングシート・カルテの作成



4 カルテの共有



5 顧客情報の一元管理



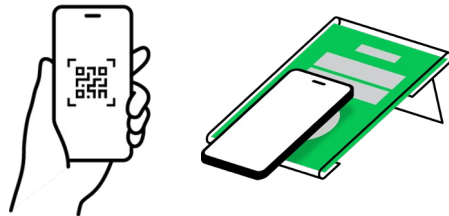
6 メッセージ配信



LINE上で入力可能なカウンセリングシート

LINE上での入力で完結。テンプレートの利用や現在活用中のカウンセリングシートのデジタル化も可能

カウンセリングシートの
記入をお願いします！



QRコード or NFCタグ
(LINEタッチ)

※1

Q1. ニックネームを教えてください **必須**

サービス内で使用する可能性がありますので、公開されて
問題ない内容を回答してください。

入力してください

Q2. 店舗を知ったきっかけを教えてください

入力してください

Q3. 性別を教えてください **必須**

☒ 男性

必要な情報を集める

顧客管理の工数削減

情報の蓄積が可能なデジタルカルテ

店舗スタッフがカルテに写真登録やメモを登録し、お客様の最新情報を蓄積することが可能。

画像 (最大6枚)

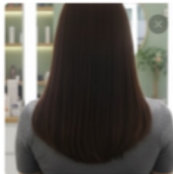
アップロードした画像の中から、共有にチェックをし、保存すると、お客様にその画像を共有することができます。施術後のアフターフォローにもご活用ください。

画像をアップロード

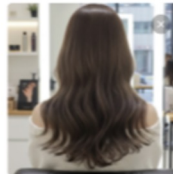
☐ 全画像共有



☐ 共有



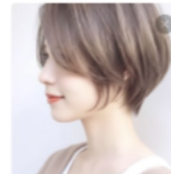
☐ 共有



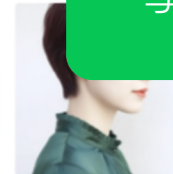
☐ 共有



☒ 共有



☒ 共有



☒ 共有

サロン用メモ (お客様への共有不可)

施術時のメモを入力できます。サロン用のメモとして利用してください。お客様への共有はできない項目です。

先日はありがとうございました。今回のカラー材は、根元をパープル30%・オリーブ30%・グレー40%で配合していただき、中間部分はパープル30%・オリーブ30%に調整していただきました。毛先はパープル50%・オリーブ20%・グレー30%で、全体の色味に自然なグラデーションで、とても気に入っています。長さは整える程度にカットしていただき、まとまりやすくなりました。今後は、もう少しハイトーンにも挑戦し考えています。季節的にも明るめのカラーが気分合いそうですし、気分転換にもなりそうです。次回は色味の明るさや透明感を重視した提案をいただけると嬉しいです。また、11月には北海道旅行を予定しているので、その時期に合わせてカラーの持ちや雰囲気も考えていただけると助かります。今回の仕上がりをベースにしつつ、新しいトーンを試してみたいです。

お店からのコメント ☒ 共有

ご来店いただき誠にありがとうございました。今回のカラーは「ミルクティーベージュ」で施術させていただきました。やわらかく透明感の、お肌のトーンともよくなじみ、上品で落ち着いた印象に仕上がったかと思います。ナチュラルな雰囲気を保ちながらも軽やかさを演出できるので、こ

写真を最大6枚添付可能

サロン用メモ
(お客様への共有不可)

お店からのコメント
(お客様への共有可)

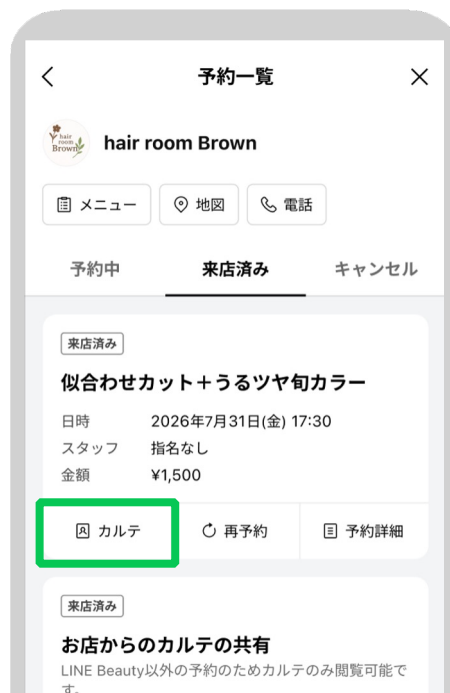
お客様へカルテの共有が可能

スタッフが作成したカルテをはお客様にLINE公式アカウントから共有が可能
顧客体験の向上に伴う再来店率の増加につながる

カルテ共有配信



予約リスト



スタッフが登録した
写真や共有用のコメントを
お客様が確認できる



例えば・・・

カットのこだわりを
お客様に伝えたい

アフターケアの方法を
細かく教えて
髪色を長く楽しんで欲しい

という時に最適！

顧客情報をまとめて管理

お客様の基本情報や過去の予約、カウンセリングシートやカルテの記入内容などの情報は、
お客様ごとにまとめて、簡単に管理することが可能

The screenshot displays a customer management interface. At the top left, the '顧客詳細' (Customer Details) section shows a profile for '石田 翔子' (Ishida Shoko) with a '友だち' (Friend) status and 'スパム' (Spam) label. Below this are statistics: '予約回数 12回' (Reservation count 12 times), '来店回数 12回' (Visit count 12 times), '来店予定日 7日後 2025/01/01' (Next visit date 7 days later, 2025/01/01), and '最終来店 190日' (Last visit 190 days ago). A '最新のノート' (Latest Note) section contains a text entry dated 2025/01/01 by 高橋健太 (Takashi Kenta).

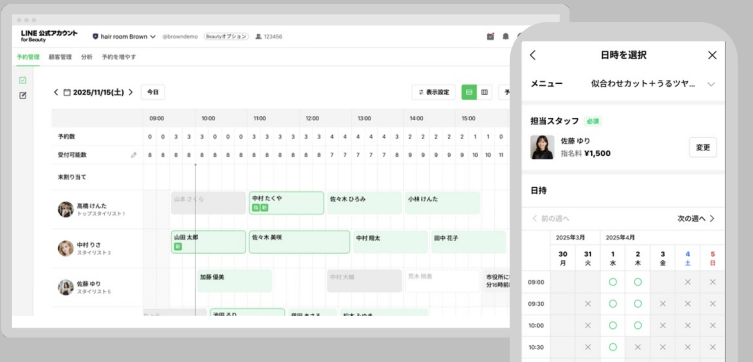
Three callout boxes highlight specific features:

- 顧客情報** (Customer Information): Points to the '顧客情報' tab at the bottom and the '顧客情報' section on the right, which includes fields for name (石田 翔子), gender (女性), birth date (2001/10/10), phone number (08000000000), email (00000000@gm), and postal code (〒0000000).
- 予約履歴 / カルテ** (Reservation History / Medical Record): Points to the '予約履歴 / カルテ' tab at the bottom and the '予約履歴 / カルテ' section on the right, which shows a reservation for 2025年9月23日 (2025 September 23) at 17:30, with a menu item '大人気!お試し★【新規】当日限定 ¥9200 カット+ブリーチなしN, カラー+1step' and a staff member '指名なし' (No specific staff).
- カウンセリングシート** (Consultation Sheet): Points to the 'カウンセリングシート' tab at the bottom and the 'カウンセリングシート' section on the right, which contains a series of questions about the customer's hair care needs and preferences.

The bottom navigation bar includes tabs for '顧客情報', '予約履歴', 'カウンセリングシート', and 'ノート'.

LINEビューティープラスの特徴的な機能

1 予約受付・管理



2 自動通知でリマインド



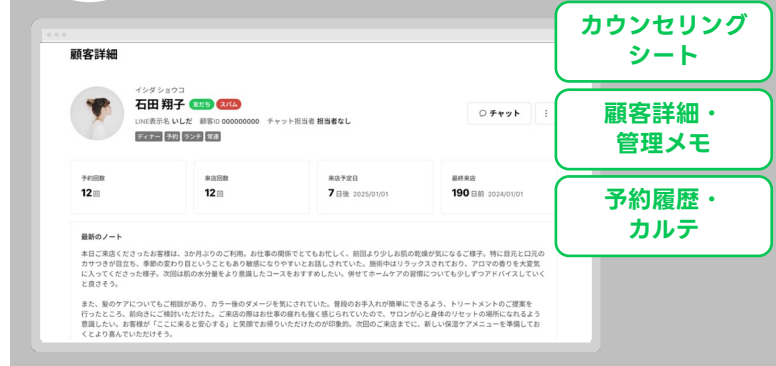
3 カウンセリングシート・カルテの作成



4 カルテの共有



5 顧客情報の一元管理



6 メッセージ配信

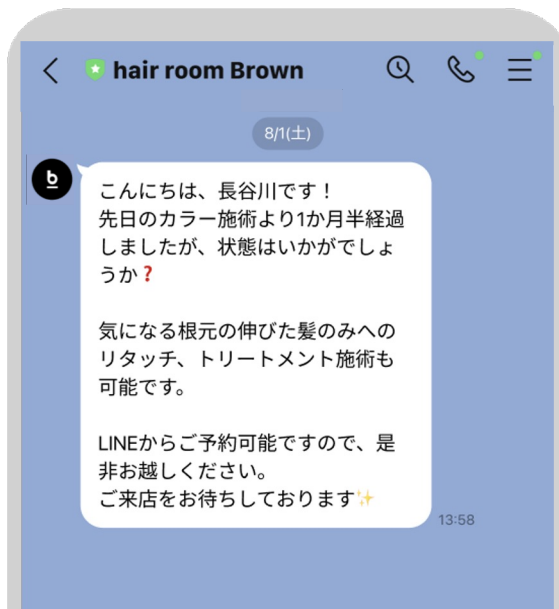


顧客情報と紐付けた自動配信

事前に設定を行うことにより、決められたタイミングで自動的に配信
何度も配信設定を行う必要がなく、簡単にメッセージ配信が可能

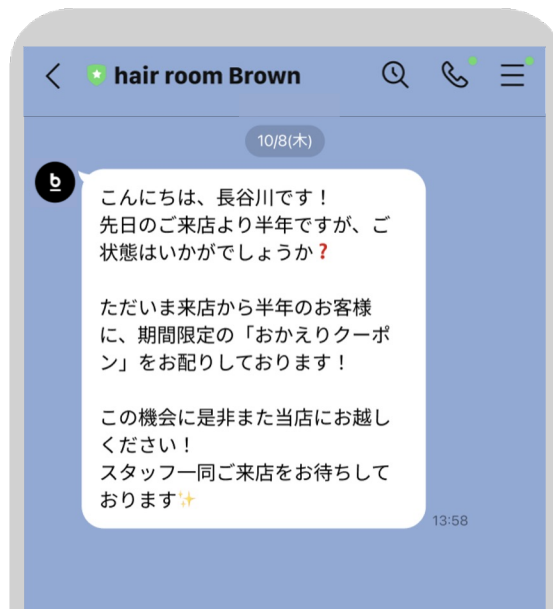
再来店促進

次回予約をまだしていないかつ
ミディアムヘアのお客様に対して
最終来店日から45日後に配信



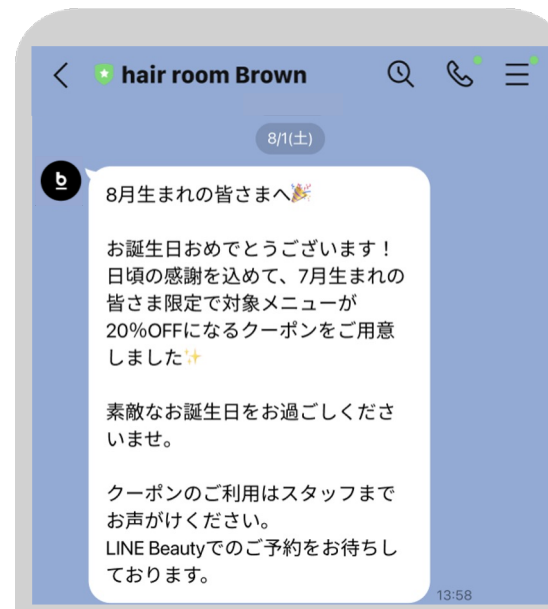
休眠顧客向け配信

次回予約をまだしていない
お客様に対して
最終来店日から180日後に配信



誕生日配信

誕生月の1日に
対象メニューのクーポンを配信し
顧客単価UP



カルテ共有配信

来店後のカルテ共有配信で
お客様が必ずカルテに
気づくようにリマインドする



髪の悩みや過去の施術履歴にあわせた配信

お客様がカウンセリングシートに記入した髪の悩みや過去の施術履歴などから、配信対象となるお客様を絞り込みし、お客様の特性に合わせた配信を行うことができます。

専売商品の案内

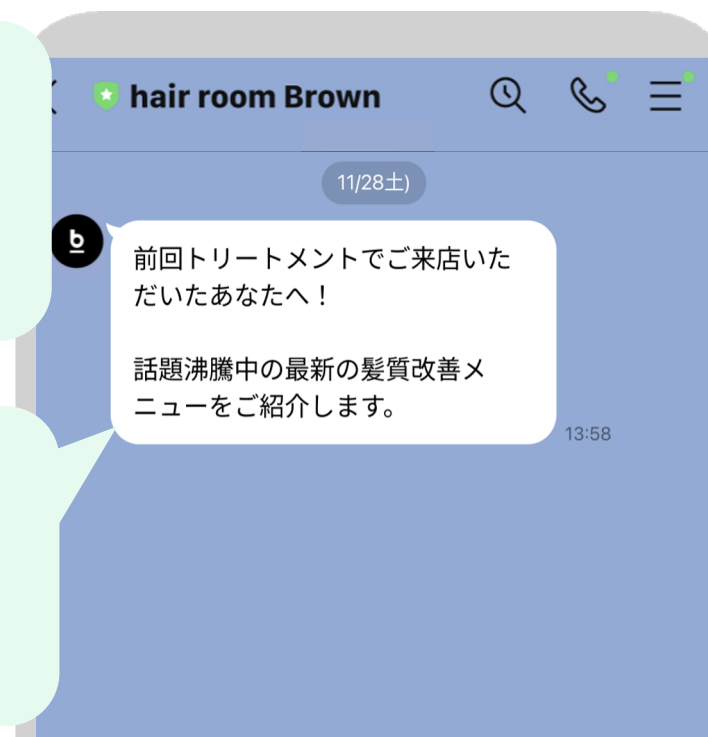


カウンセリングシートで
「髪の痛み」に悩んでいると
記載したお客様に対して
保湿シャンプーを案内

例えば・・・

前回トリートメントを行った
お客様に対して
髪質改善メニューを案内

施術メニューの案内



空席のお知らせ配信

「空席のお知らせ」配信では、空席状態の予約枠の情報を
スタッフや期間・日付を設定して、届けたいお客様に対して配信可能

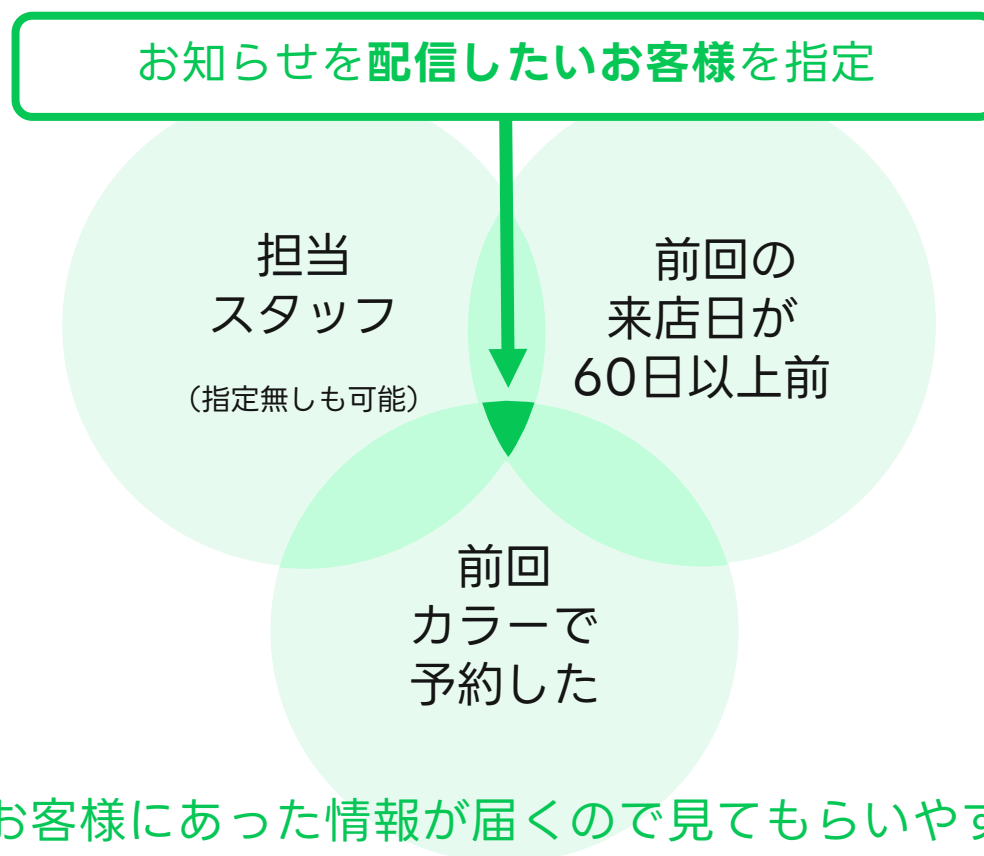


数日前に人気枠（土日午後）の
空席情報を配信する

キャンセルが出たタイミングで
キャンセルされた枠を含む
空席情報を配信する

対象を絞ったお知らせ配信

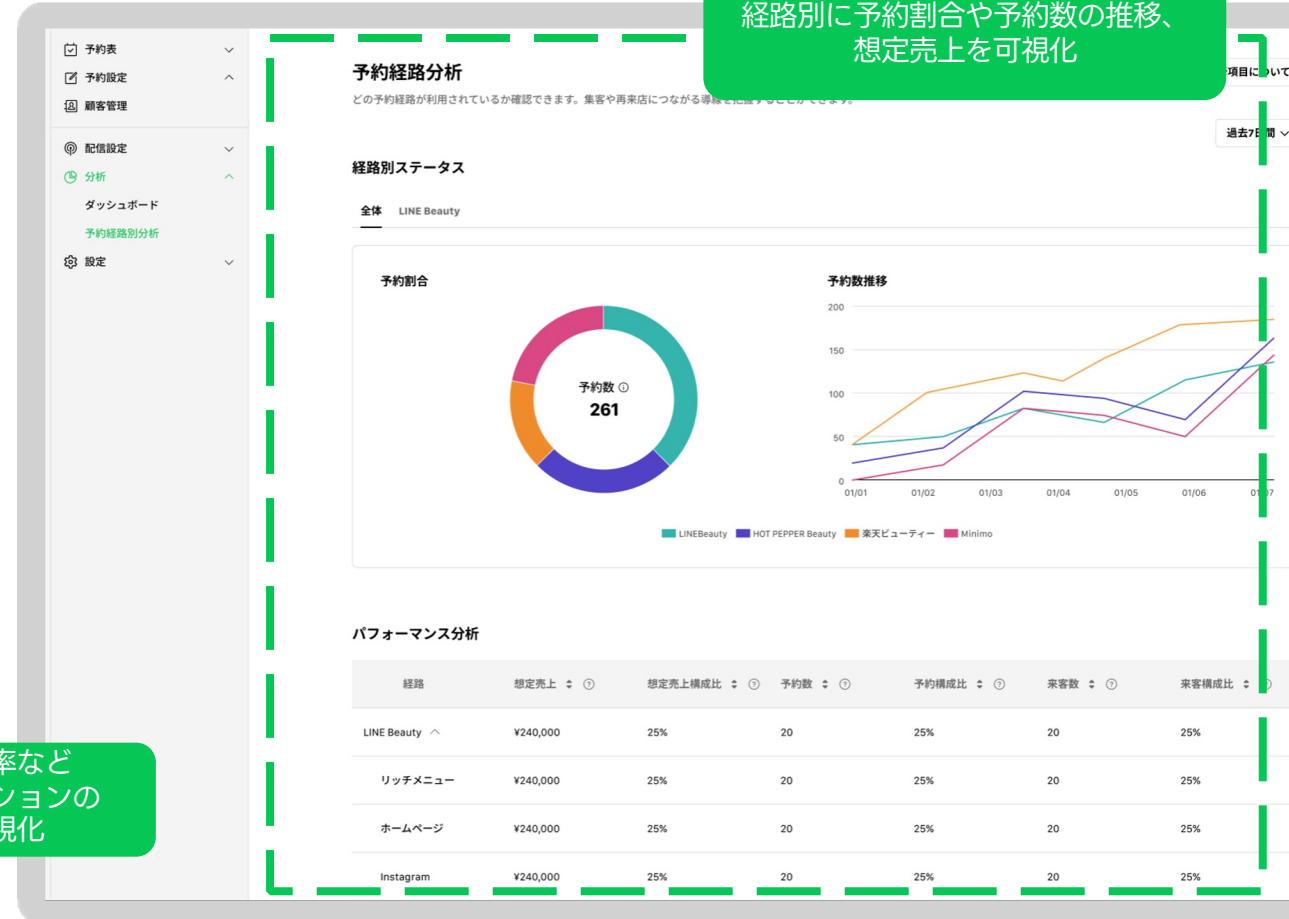
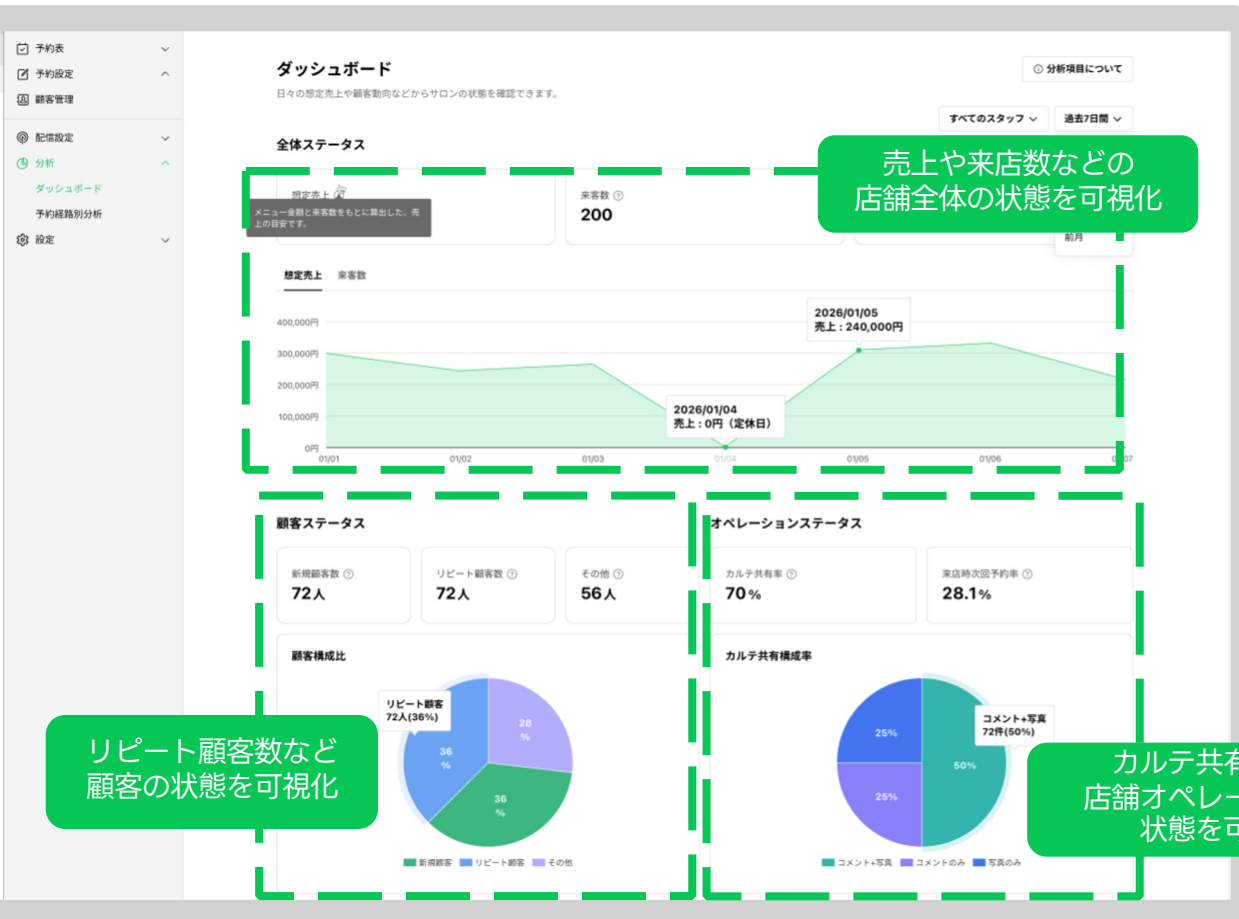
お知らせしたい空席情報は前回来店日やメニューを指定して
配信したいお客様にのみ届けることも可能



お客様にあった情報が届くので見てもらいやすい

予約情報・顧客情報の分析

蓄積した予約情報・顧客情報を元に、**想定売上や来客数などの数値を簡単に確認**することが可能



通常費用

初期サポート費用、月額費用、複数スタッフ利用料のお支払いで、全ての機能がご利用可能。
サイトコントローラー連携やメッセージ配信金額は別途オプション費用となる

LINE ビューティープラス

オプション

初期サポート費用

30,000円

月額費用

月契約の場合

17,500円 / 月

年契約の場合

14,000円 / 月

(年契約の場合、利用開始日より1年間の費用を
ご契約時に一括払いにてご請求となります)

複数スタッフ利用料

スタッフが2名以上の場合

11,000円 / 月

(複数スタッフ利用料は、ご契約の時期を問わず、
リリース開始月～2027年10月の期間において、
利用費用が発生しません。)

サイトコントローラー連携

5,000円 / 月
(予定)

LINE公式アカウント
プラン料金

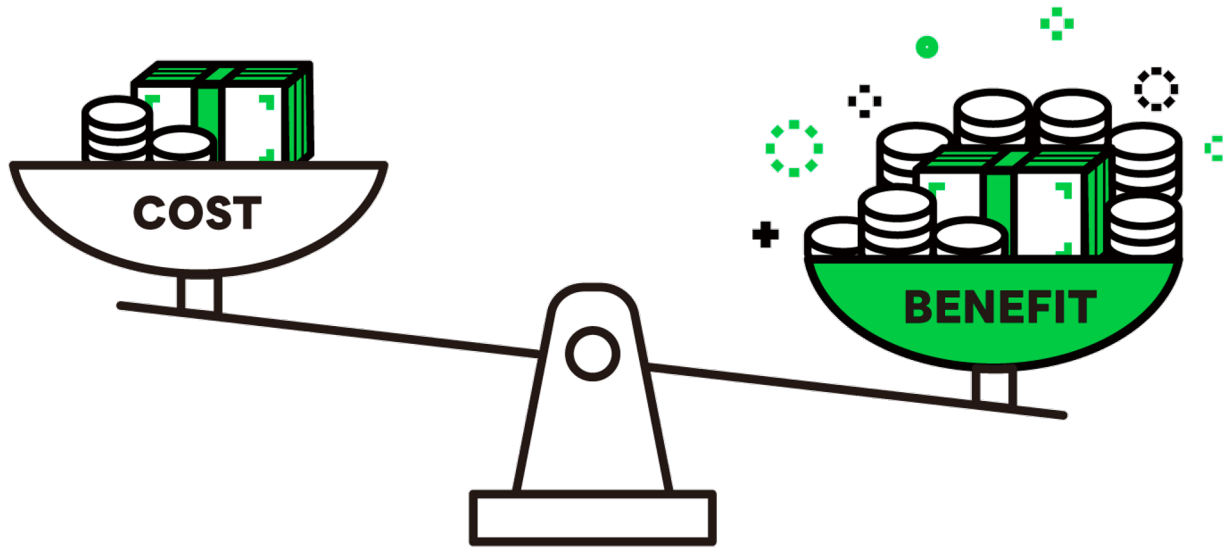
0~15,000 / 月

安心して運用できるサポート体制

初期サポート費用には初期設定代行や立ち上げ時のレクチャー、お問い合わせ窓口での対応が含まれます
導入前・導入後の不安を解消し、「スムーズな運用開始」と「安定的な運用」をサポートします。



費用対効果について



予約手数料
削減

予約忘れ
防止

再来店率
向上

来店頻度
向上

費用対効果①予約手数料の削減

予約サイト経由

年間売上が1200万円
×
リピーターが70%
×
手数料が2%

年間予約手数料
168,000円

LINEビューティープラス

ずっと
0円

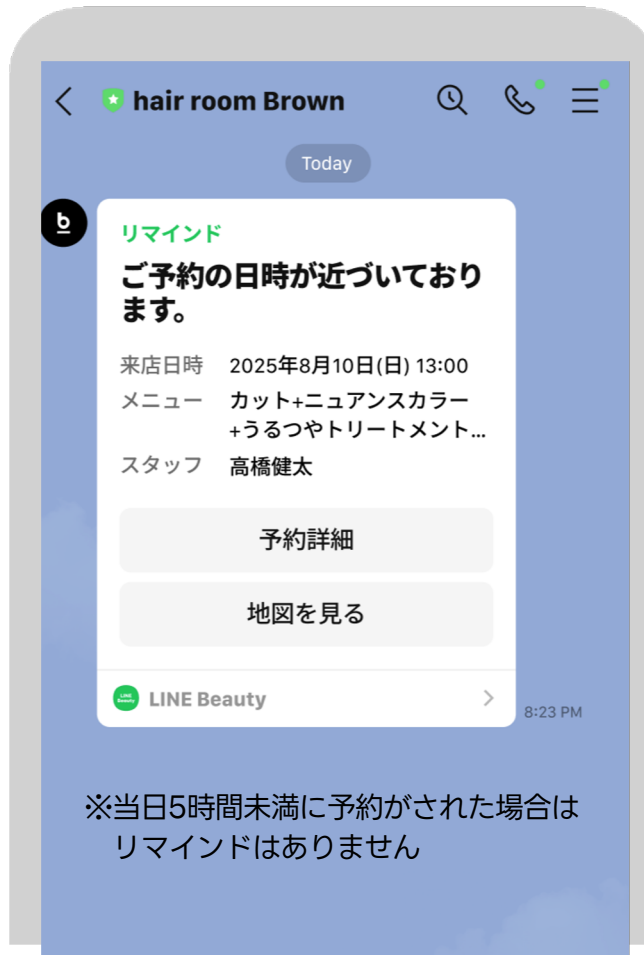
年間168,000円
コスト削減

費用対効果②リマインド通知による予約忘れ防止

予約時



予約の24時間前



月4件の予約忘れ防止

×

客単価6,000円

×

12ヶ月

年間336,000円

売上UP

費用対効果③新規顧客の再来店率向上



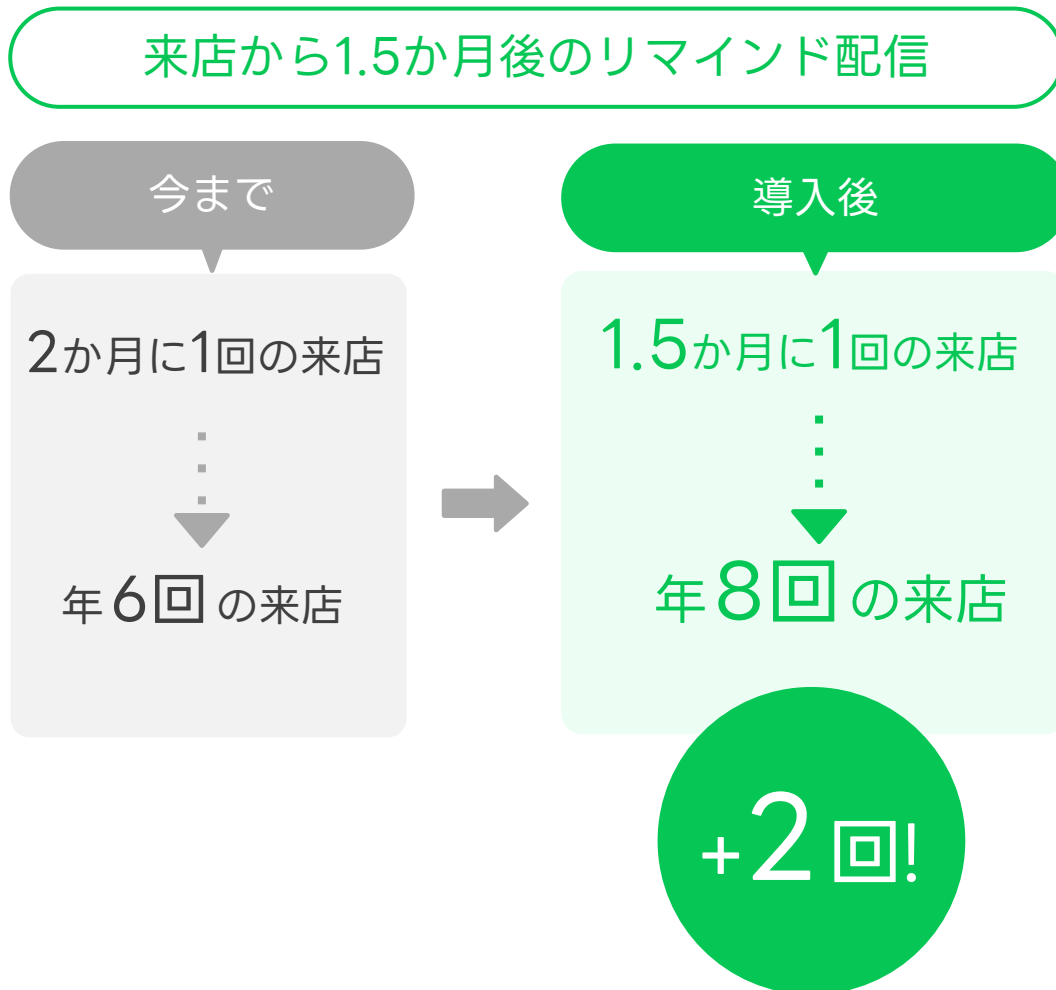
そろそろ
髪を切りに来てください



年間の来客数3,000人
×
新規の割合が30%
×
うち4%を再来店に繋げる
×
客単価6,000円

年間**216,600円**
売上UP

費用対効果④年間来店回数の向上



年間の来客数3,000人
×
リピーターの割合が70%
×
うち4%をの来店回数を増やす
×
年間2回
×
客単価6,000円

年間1,008,000円
売上UP

Agenda

01

| 美容業界の「集客」の課題

02

| リピーター集客の基盤となるLINE公式アカウントとは

03

| 有名美容室の活用事例

04

| 新サービス！「LINEビューティープラス」とは

05

| 各サービスのご案内

LINE公式アカウント作成はかんたん3ステップ

STEP 1

ビジネスIDの登録



STEP 2

アカウントの作成フォームに必要事項の登録



STEP 3

管理画面にログインして作成完了

作成はこちら

<https://lin.ee/y8EZ4Yi>



はじめの1歩セット

LINE公式アカウントを作成後に、最初に何をやるべきかがわかるセットをプレゼント中です！

＝ LINE公式アカウントを開設後、**最初にやるべきこと** ができる！ ＝

はじめの1歩セット 無料プレゼント中！

セット内容

1. ガイドブック
『はじめてのメッセージ配信』
2. イベントカレンダー
『毎月の配信アイデア』
3. 『友だち募集中』ステッカー2枚セット



お申し込みはこちら

<https://lin.ee/5wlKQcB>



LINEビューティープラスのお問い合わせ窓口

LINEヤフー for Business

お問い合わせ

アカウント開設

ログイン

メニュー

サービス 事例 イベント・セミナー コラム 資料ダウンロード お知らせ ご利用中のお客様へ

ホーム > サービス一覧 > LINE公式アカウント > LINEビューティープラス

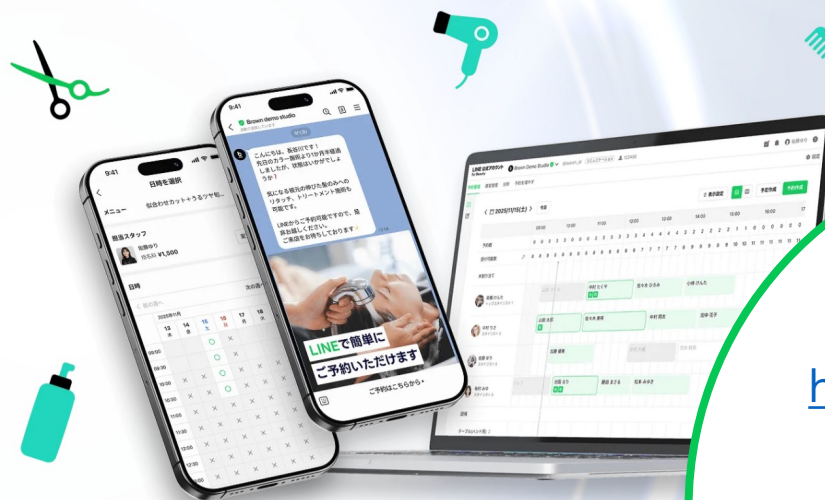
✂ ヘアサロン向け

ヘアサロンのリピーター獲得なら!

LINE ビューティープラス

予約も顧客管理もLINEひとつで完結

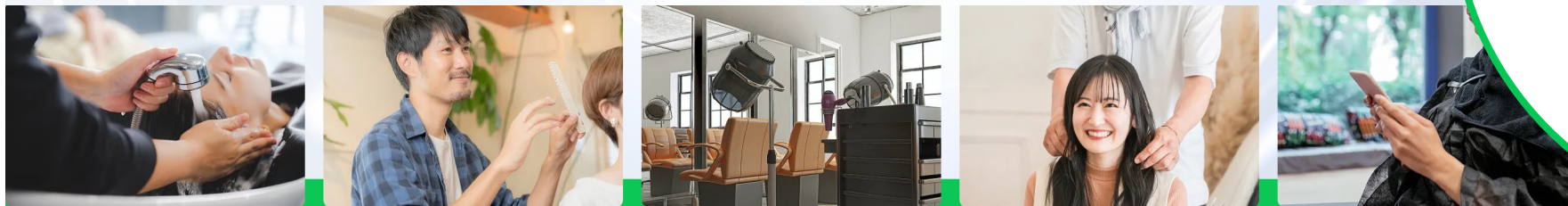
無料で相談する



※製品画面はイメージです。リリース時に変更

お問い合わせはこちら

<https://lin.ee/RanIWFc>



他にも活用事例を知りたい方へ

LINEヤフーの大型イベント「Hello Friends! W!th LINEヤフー」における美容業界向けセッションもオンデマンド配信中！ぜひこちらでご視聴ください！

美容サロン向け

Hello
Friends!
With LINEヤフー

B-first株式会社
鈴木 紀彦氏

株式会社CHAINONエンターテインメント
坂口 貴徳氏

「選ばれ続ける」お店になるための
集客・経営術とは？

美容サロン向け
**サロン集客3.0時代！
有名美容サロンの経営者3人が語る、
お客様とのつながりを育てるLINE活用**

一般社団法人 デジタルサロン協会
株式会社SENJYU
森越 道大氏

株式会社アルテジェネシス
大山 高寛氏

株式会社ロンドホールディングス
吉田 牧人氏

Hello Friends! W!th LINEヤフー

いつでも視聴可 ▶

セミナー一覧はこちら

<https://www.lycbiz.com/jp/seminar/>





LINEヤフー