



手間ゼロで常連客をもっと増やしたい店舗オーナー様へ

LINE自動運用で売上アップ！

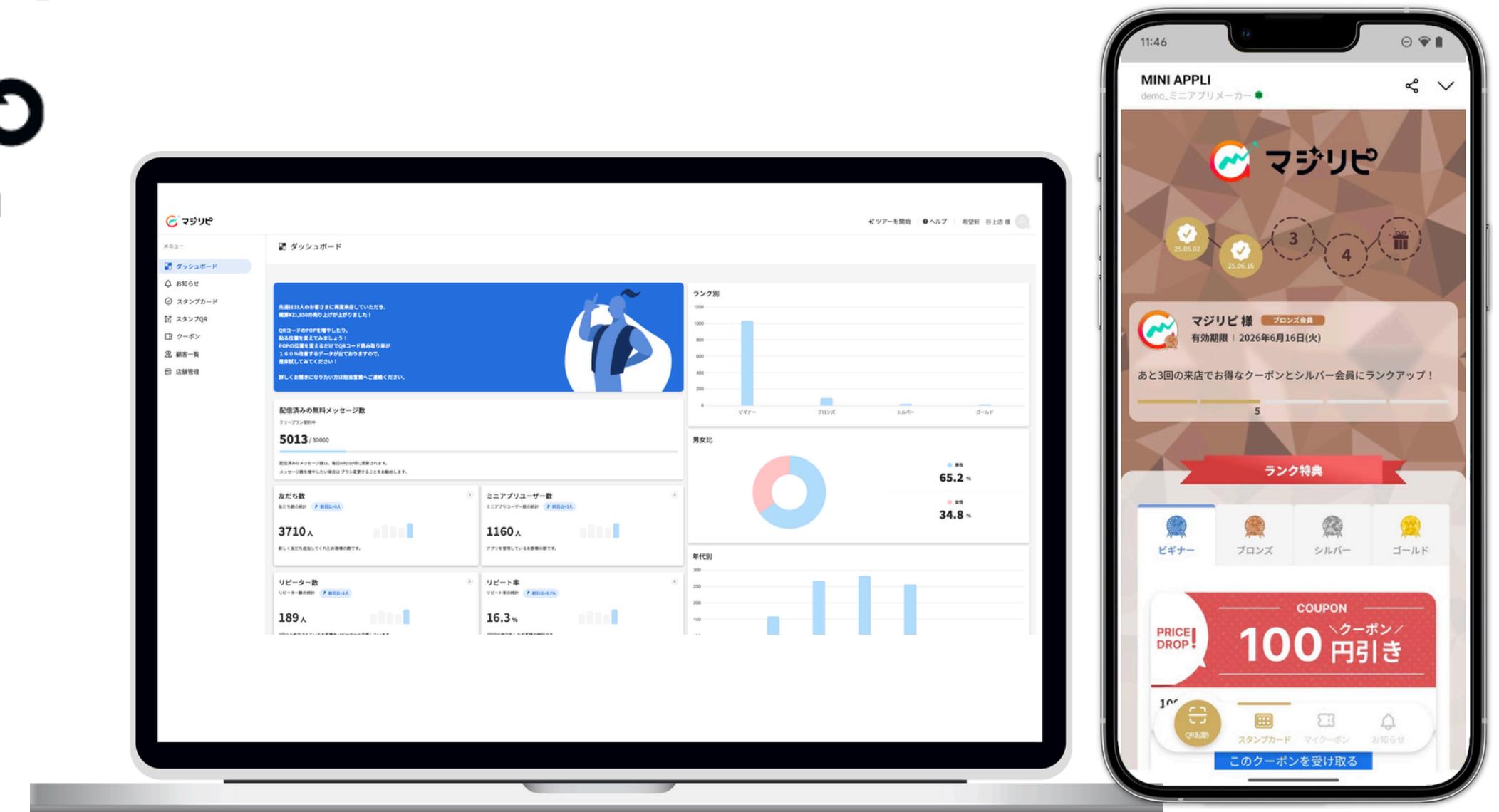
リピーターを生み出す



ご紹介資料

DOTZ.

connecting the dots



運営会社概要

会社名 DOTZ株式会社

設立 2020年

代表 稲益 仁

所在地

東京都目黒区青葉台4丁目4-12 THE N3 2F

宮城県仙台市青葉区一番町1丁目2-33

M.BALANCE仙台一番町10F

事業

LINE公式・LINEミニアプリ運用

「マジリピ」開発・販売・運用

主要お取引先様



稻田屋
INATAYA

MALLORY
PORK STEAK

元祖 辛麺
Karamenya-masumoto

理容サービス
HAIR SERVICE

Aj
AJINOMOTO

NISSIN
日清食品

KAGOME
自然を、おいしく、楽しく。

アピセラピーを追究する。
山田養蜂場
YAMADA BEE FARM

TCB

ROHTO
ロートは、ハートだ。

洋服の青山
AOYAMA TAILOR SINCE 1964

RIZAP

認定取得

- ・LINEヤフー認定パートナー
- ・日本に9名のみLINE認定講師

LINE Frontliner

LINEヤフー
Technology
Partner
2025

LINEミニアプリ



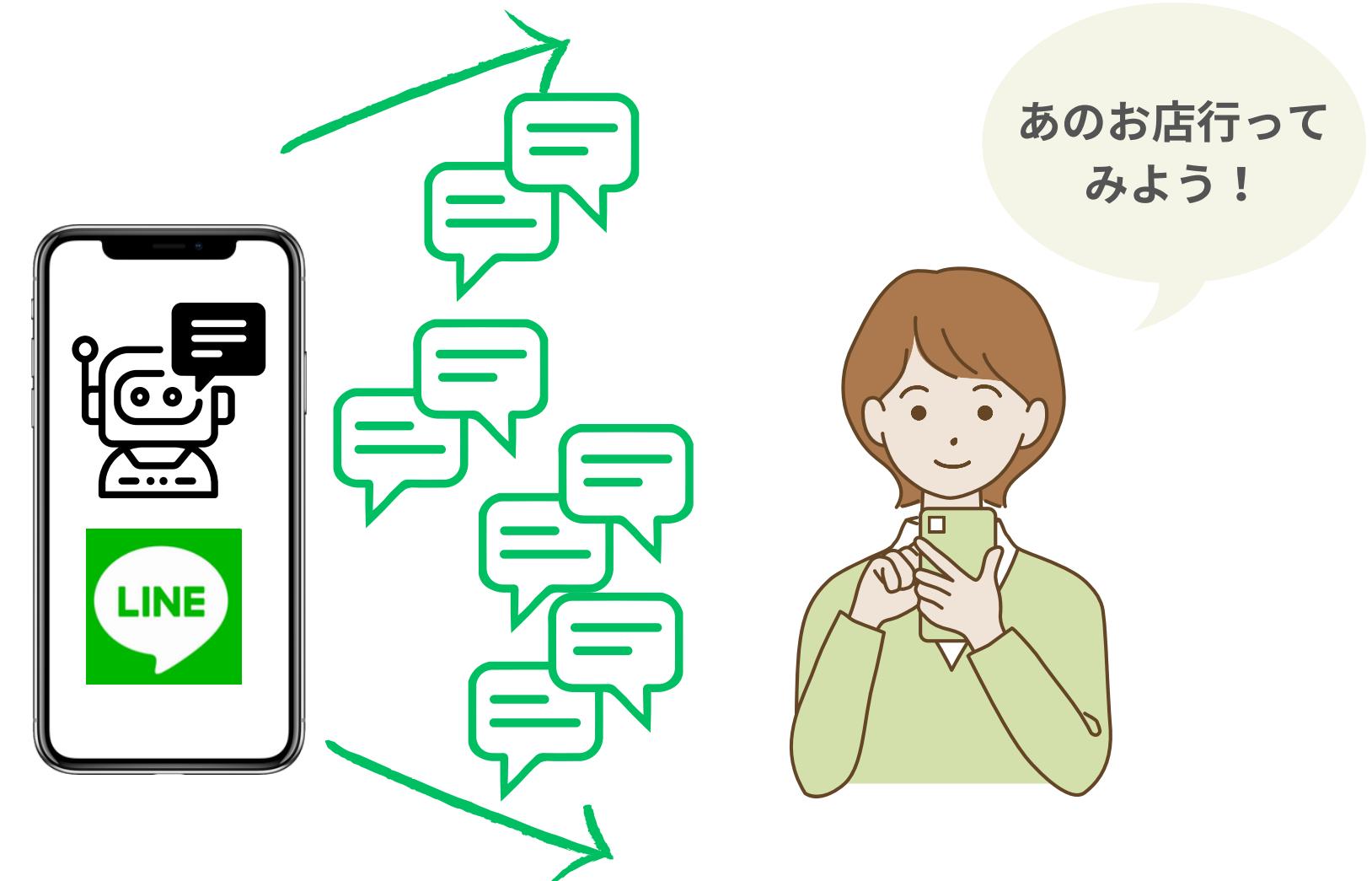
LINEが実施する4つの専門資格の取得に加え、書類選考、
LINE役員陣へのプレゼンテーションの後に合否判定が行われる
合格率わずか2.6%の認定資格。現在、4期生まで認定されており、国内に9名のみ資格保有

マジリピとは

マジリピは忙しい店舗の皆様の代わりに、
LINEを活用してリピーター獲得を**完全成果報酬型**でお手伝いするサービスです



忙しくしている時でも

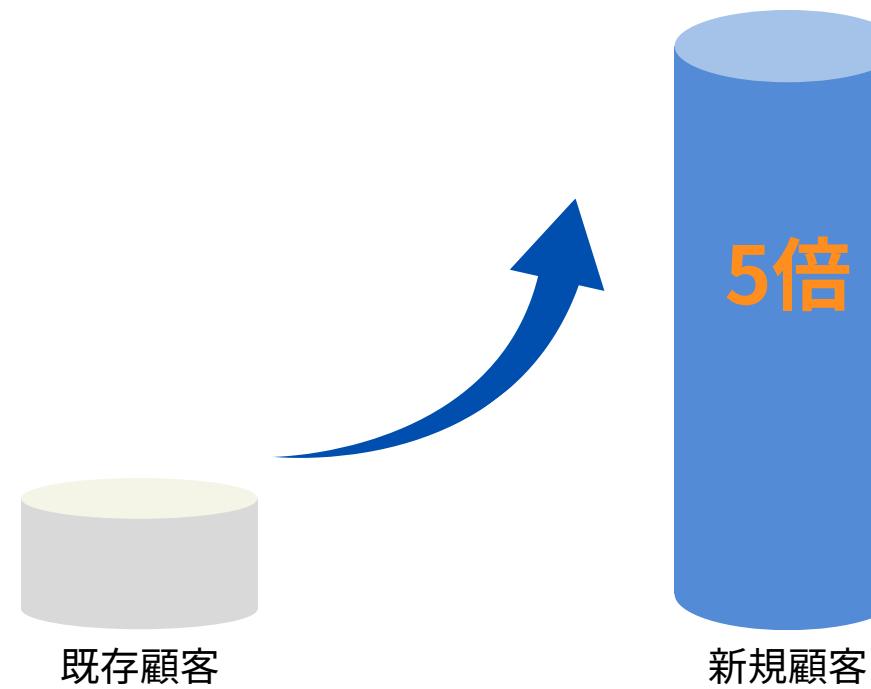


マジリピのシステムでリピーターを獲得！

なぜリピーター獲得が必要なのか

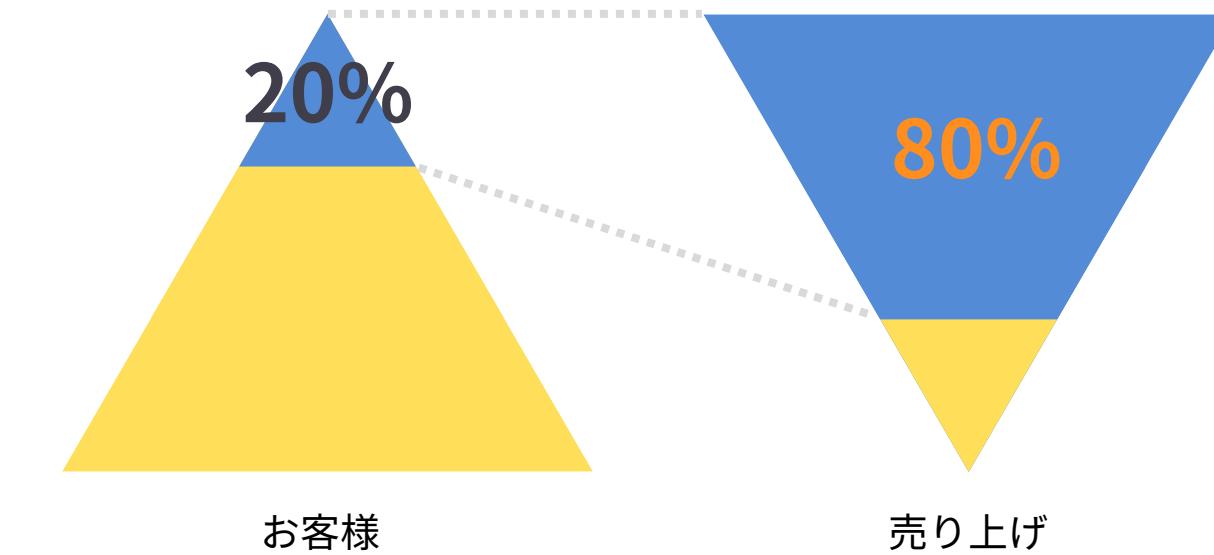
新規集客よりも既存のお客様を育てていく方が利益につながる

1:5の法則



新規顧客を獲得するには
既存顧客の5倍かかる

パレードの法則



売上の**8割**は
お客様の**2割**によって作られる

なぜLINEがリピーター獲得につながるのか

国内月間
アクティブユーザー



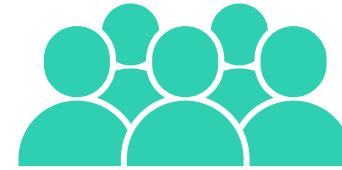
9,600万

ユーザー層

特徴

全世代が利用 幅広い

日常のコミュニケーションインフラ。メッセージ、通話、
公式アカウントでの情報発信や顧客対応に強み。



老若男女・人口の78%が利用



開封率が高い



プッシュ通知

LINEは全世代で圧倒的な普及率・生活インフラ化しており店舗集客に最適



7,100万

全年代 (10~40代中心)

動画プラットフォーム。エンタメ・学習・商品レビューなど
幅広い用途。検索エンジンとしても活用される。



6,700万

10~30代中心 (男女比ほぼ均等)

リアルタイム性が高く、ニュース・トレンド
顧客の声を拾いやすい。拡散力が強い。



6,600万

10~30代女性中心

写真・動画中心。ビジュアル訴求、トレンド
ライフスタイル商材に強い。



3,300万

10~20代中心 (Z世代に人気)

ショート動画特化。バズりやすく、若年層のトレンド発信
エンタメ・商品紹介に強い。



2,600万

30~50代中心 (ビジネス層多め)

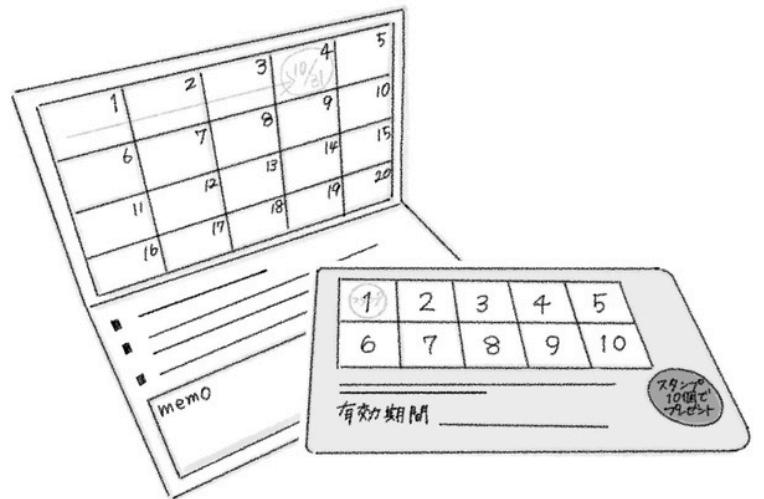
実名制。ビジネス・コミュニティ利用が中心。
若年層の利用は減少傾向。

出展元：ホットリンク「2025年 | 日本・世界のSNS利用者数ランキングまとめ」

リピーター施策でよくあるお悩み①

スタンプ・ポイントカード、LINE公式アカウントなどやりっぱなし

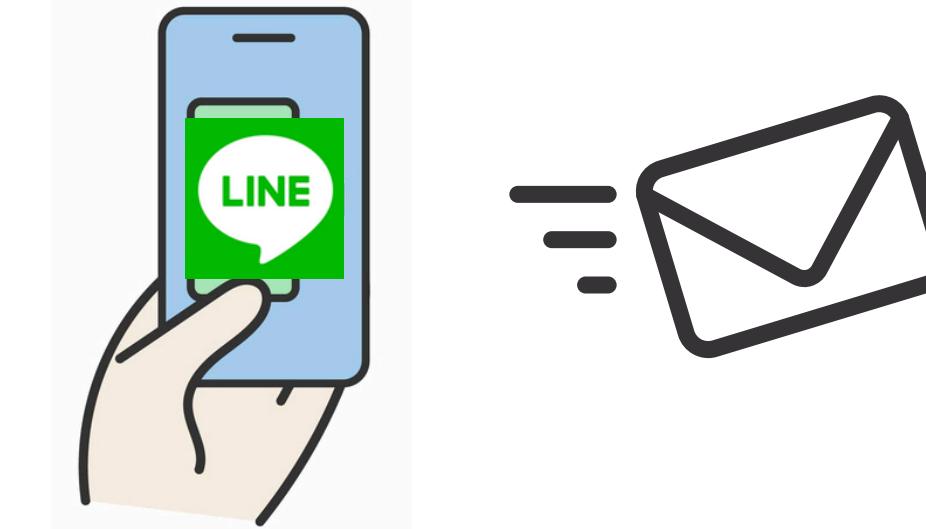
スタンプ・ポイントカード



問題点

スタンプカードは溜まる一方
だが、来店誘引するためのア
プローチができない

LINE公式・メルマガ配信



問題点

いつ、誰に、何を送れば来店
誘引につながるかわからない

LINE公式アカウントの運用難易度が高度で適切な運用ができない

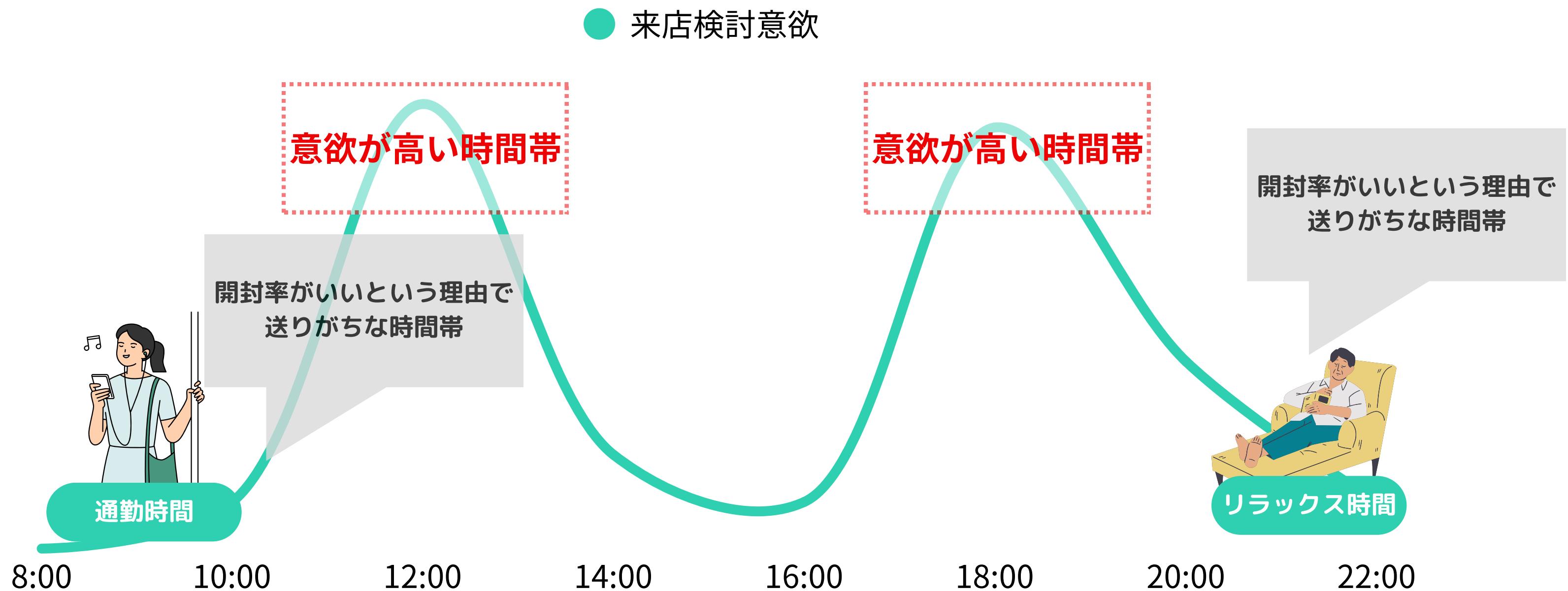


問題点

- ・友達追加を増やす方法がわからない
- ・いつ、誰に、何を送れば来店誘引につながるかわからない
- ・そもそも配信内容を考えている時間がない
- ・送ってみたものの、高確率でブロックされる
- ・効果がわからない

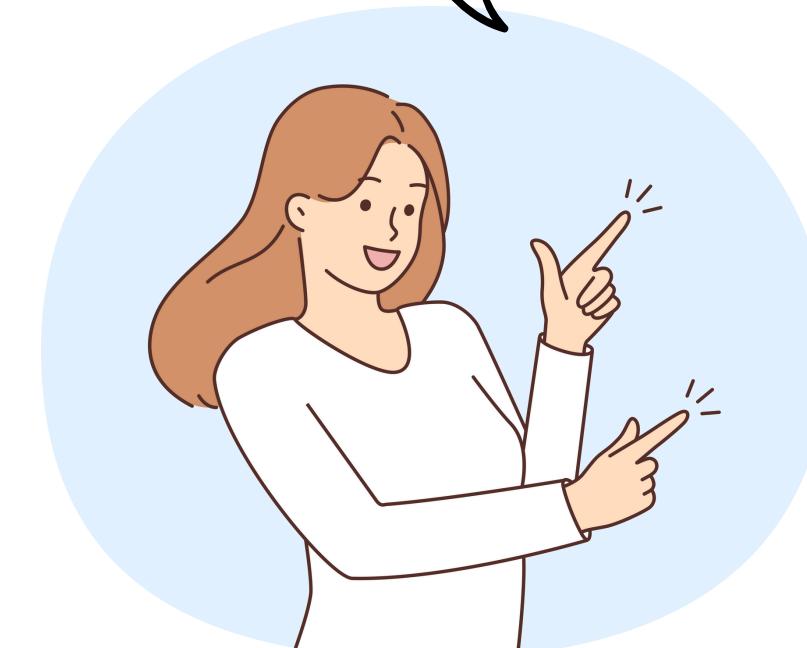
結果：LINE公式アカウント開設数300万アカウントのうち、
アクティブなアカウントはわずか24万件（8%）

来店を検討するタイミングに狙って配信ができない



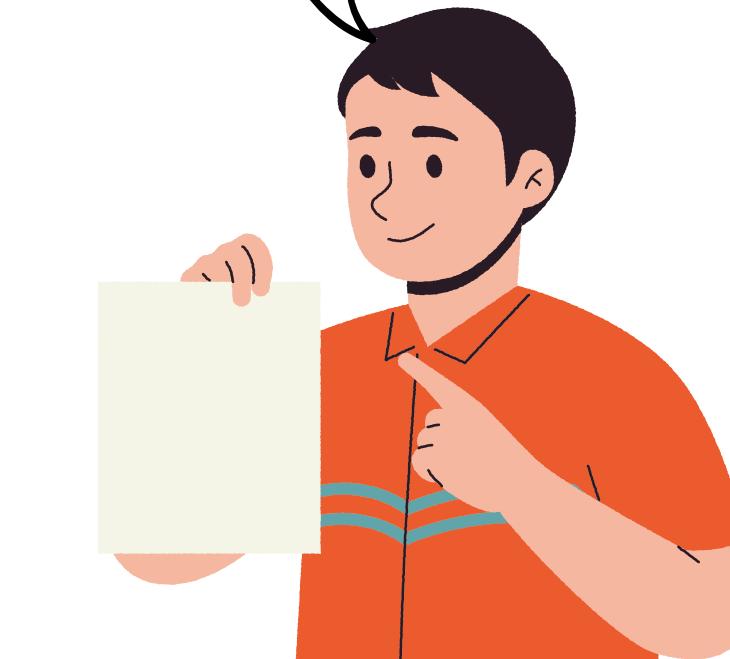
検討タイミングは人それぞれ個人ごとに実際に異なるが、個人ごとにカスタマイズしてアプローチができない

お昼は2限終わった
後の12:30



学生

仕事で遅くなったから
20時から夜ご飯



サラリーマン

土日お昼12時の
空き時間



主婦

リピート対策LINE自動運用サービス「マジリピ」

「個人個人の利用時間」に合わせて「検討する時間帯」に
「来店意欲が湧く内容」で完全自動でLINE公式配信を行うサービスです



個人個人の
来店検討時間に
完全カスタマイズ
配信

完全自動配信で
手間ゼロ！

10億通の
LINE運用実績
から導き出した効果
が出る配信内容

業界初！
固定費ゼロ
完全成果報酬

マジリピが選ばれる理由

国内9名しかいないLINE認定公式アカウント運用のプロによる
10億通の配信実績に基づくリピーターが増えるサービス設計



平均リピート率20%超！

実績が証明する「再来店を生む力」
導入店舗の多くが「自然な再来店増加」を実感



LINEブロック率5%未満

過剰な配信は一切なし
お客様に“嫌われない”運用設計



圧倒的ユーザー規模と成果

ミニアプリ利用者数 40万人突破
累計再来店促進回数 20万回以上

サービスの特徴①

LINEミニアプリのスタンプ型会員証を提供 スタンプを来店時に押してもらうことで来店履歴を記録

来店時にQRコードを
読み取る

LINEミニアプリの
スタンプ型会員証作成

来店履歴に合わせて
自動配信

実際の読み込動画



サービスの特徴②

LINE友達登録を促進するための「今日から使えるクーポン」と
魅力的なクーポンを効率よく魅せていく「抽選ガチャ機能」

POPイメージ



友達を一緒に増やしていくための2つの機能

今日から使えるクーポン

その場で利用できるため
QRコード読み込み意欲増

抽選ガチャ機能

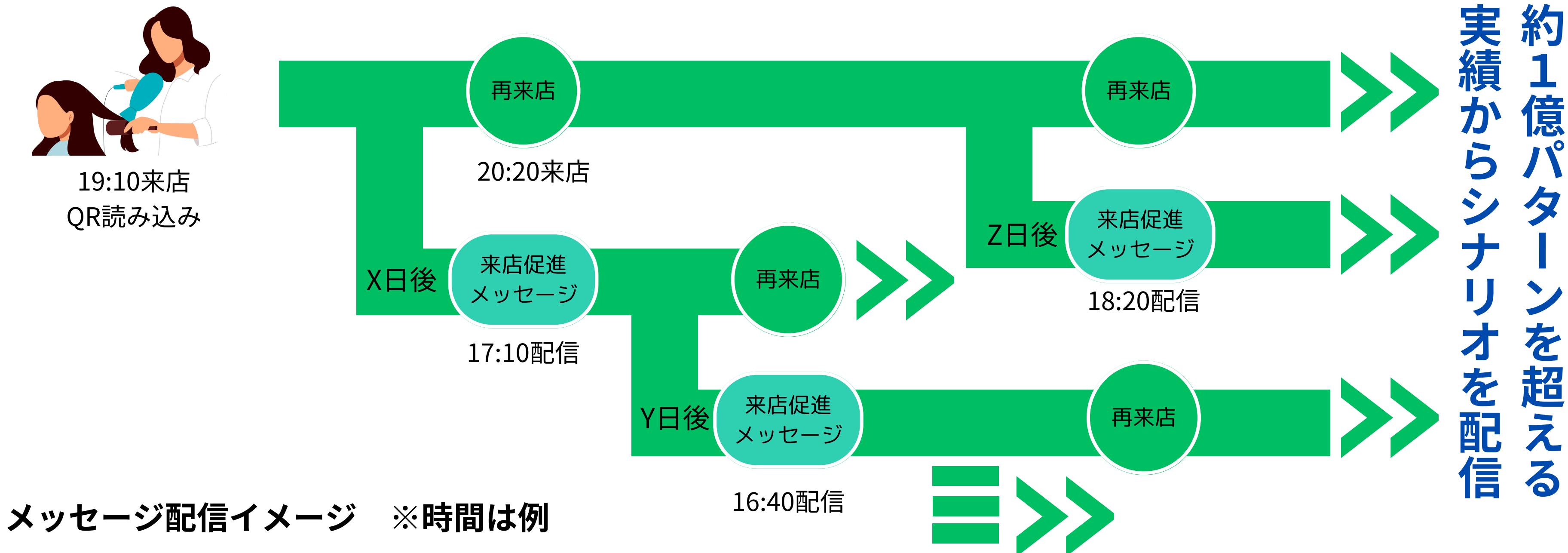
さらにクーポンを抽選型にすることで
1等にインパクトあるクーポンを設置でき
QR読み込み意欲が最大化

抽選ガチャイメージ



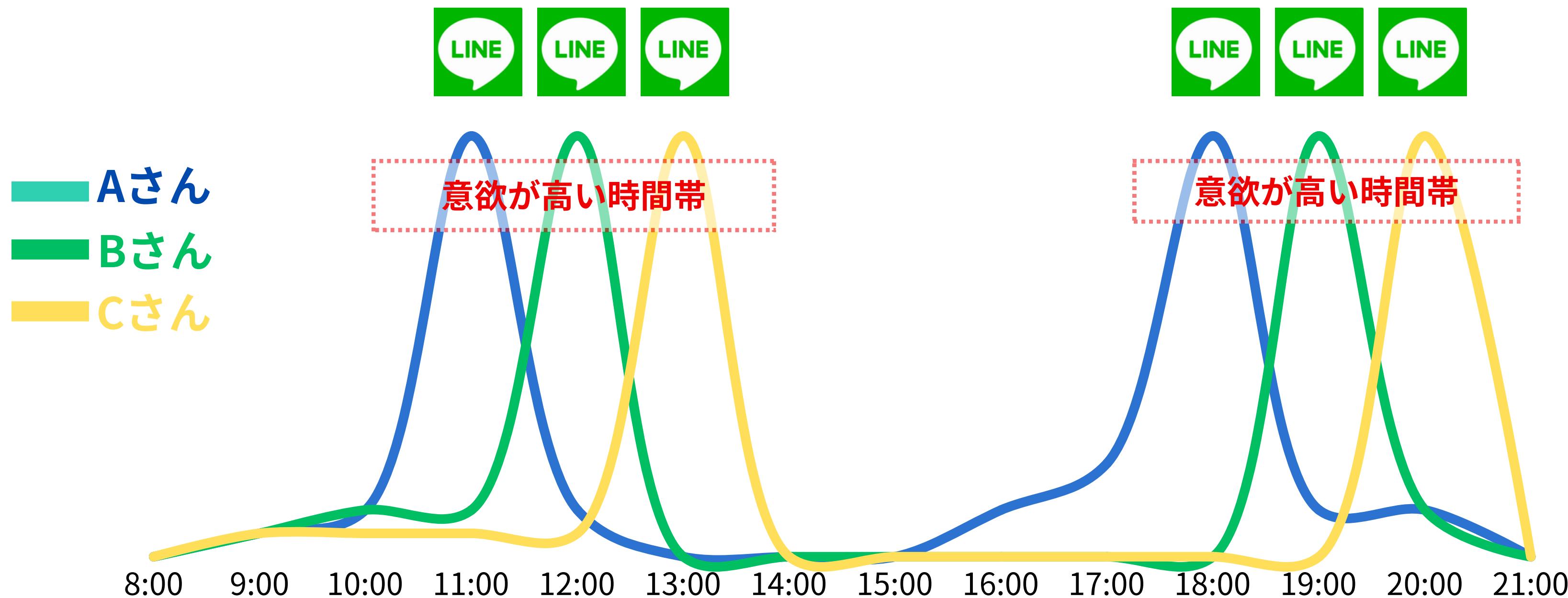
サービスの特徴②

約1億以上のパターンを超える実績に基づき
最適な来店を促すメッセージを
完全自動で送られるから手間はゼロ！

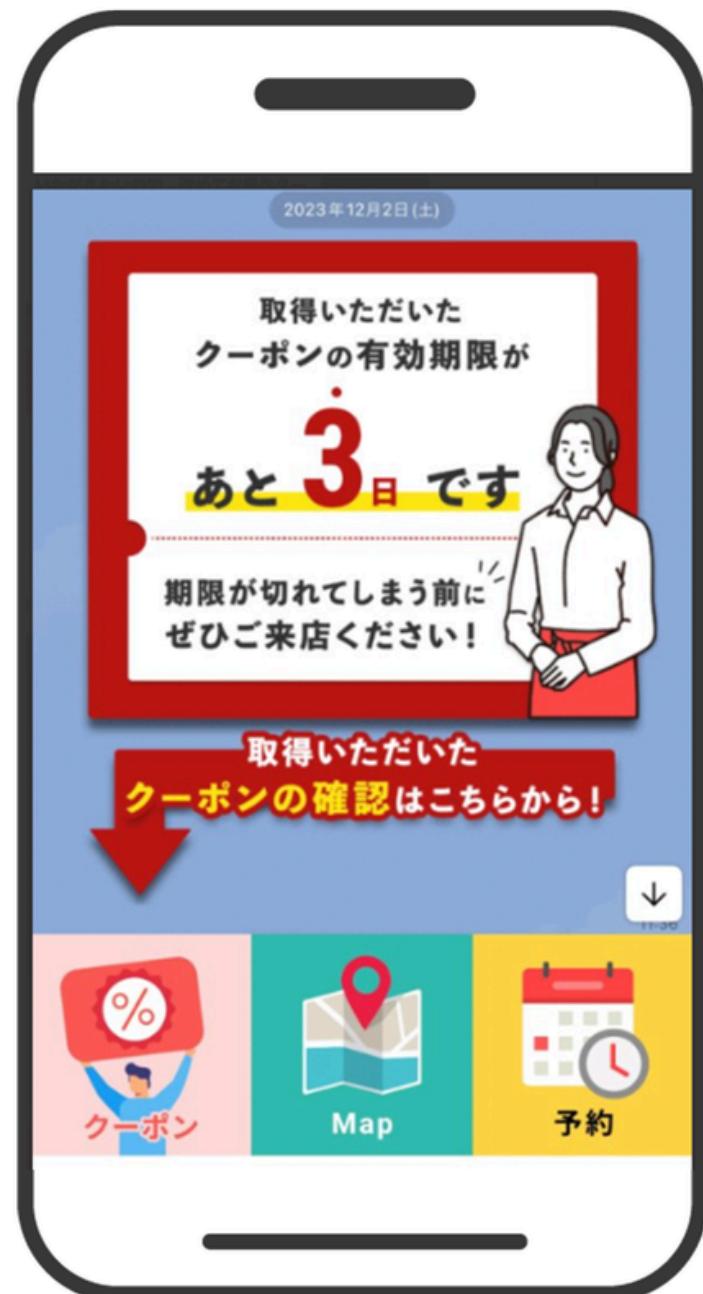


サービスの特徴③

お客様個人個人のお店を検討するタイミングにピンポイントにアプローチ
一人一人に違うタイミングでメッセージを送るから**再来店効果が高い**

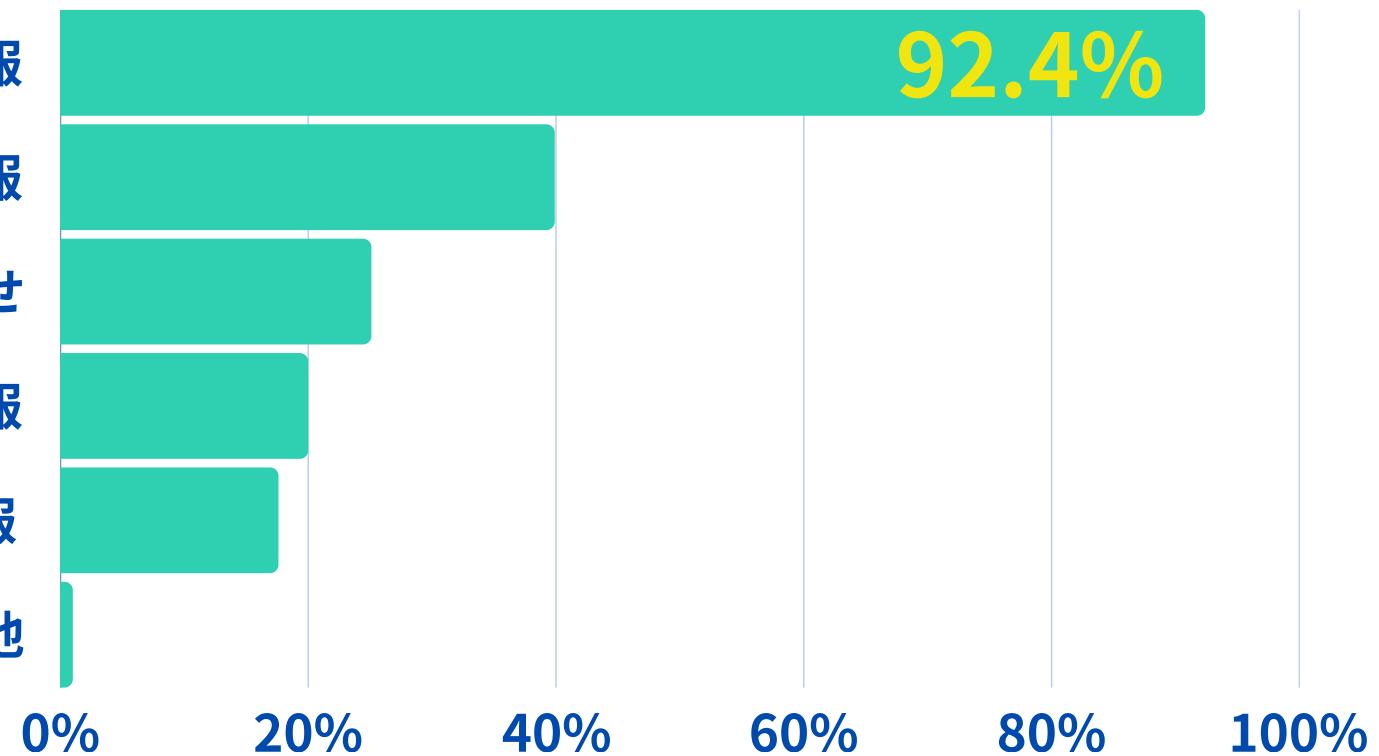


自動送信内容は、**10億通**の配信結果から導き出した
ベストな文面+来店理由となるクーポン送信



LINE公式からの配信で嬉しい配信内容はお得な情報

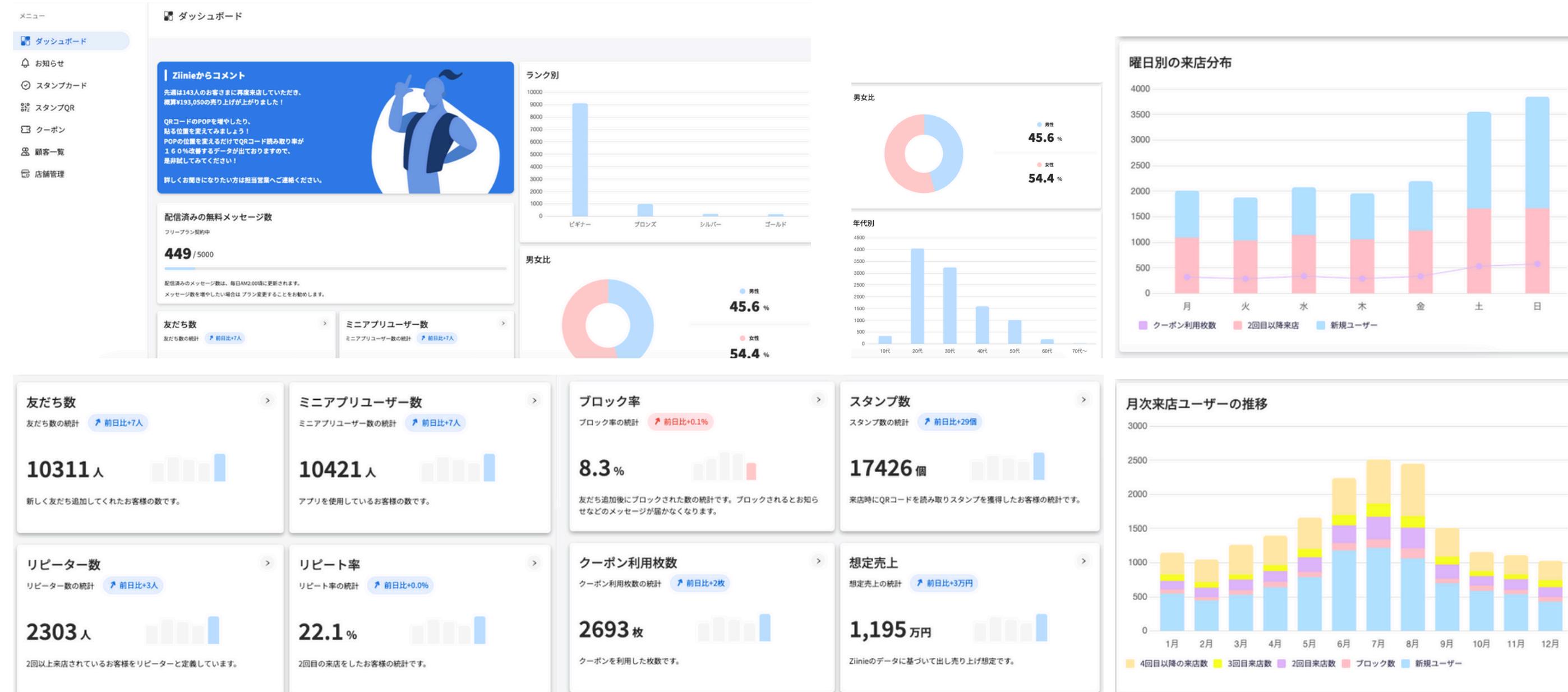
- クーポンやセールなどのお得な情報
- LINE登録者限定の情報
- 営業時間や定休日のお知らせ
- 商品やセミナーの案内などの最新情報
- サービスの使い方などお役立ち情報
- その他



出典：LINE公式アカウント登録者1,000人を対象にした利用実態調査2023 Lステップ公式ブログ

サービスの特徴⑤

お客様の動きが“見える化”されるダッシュボード
誰が何回来店したか？どんな時間帯に来ているか？など
「感覚」ではなく「データ」で顧客を理解



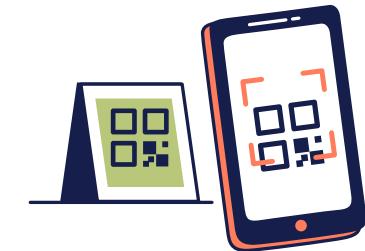
マジリピ運用ステップ

ステップ1 登録の案内



店舗で行っていただくのは
「スタンプカードを作りませんか？」と案内するだけ

ステップ2 利用登録



お客様はQRコードを読み込むだけで
手間なく簡単にスタンプカードを利用できます

ステップ3 自動でLINE運用



あとはマジリピが全て自動で運用！
LINE運用にかける時間と手間が完全にゼロになります

ステップ4 効果に合わせて改善



店舗ごとの効果にあわせてメッセージを改善
最適なシナリオをご提案します

効果事例

「導入4カ月で、リピーター数1300人！売上貢献、150万円以上！」
など多数の店舗で効果を実感いただいています
リピーターを増やしたいサービス業態なら
飲食店や各種サロン、マッサージ店などのどなたでもご利用可能

導入企業例



素和



稻田屋
NATAYA

MALLORY PORK STEAK



有名チェーンも採用！個人店から全国チェーンまで、幅広い業態で導入されています

導入企業事例



業種：ラーメン店



LINE経由のリピーター数が、3カ月で9名→176名に急増
それに伴いLINE経由の売上が3カ月で約70万円に！

【目的・導入背景】

首都圏・関東での認知拡大とリピーター増加を狙い、LINEミニアプリを導入

【施策】

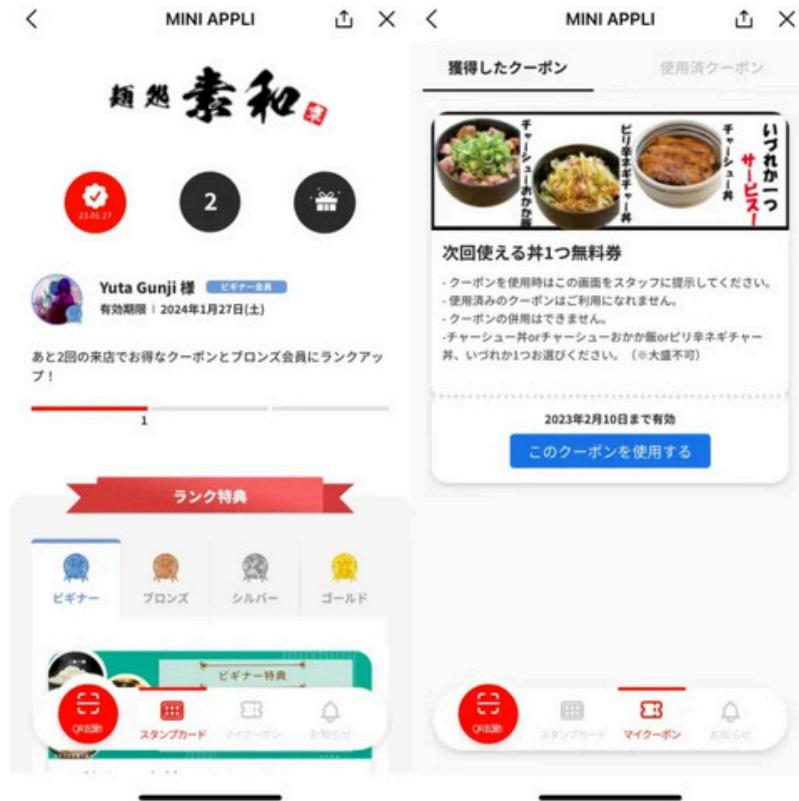
- LINEミニアプリで「スタンプカード」と「抽選ガチャ」機能を実装
- 店頭QRコードから友だち追加＆初回来店時のエンタメ性（抽選ガチャ）で参加率UP
- 抽選結果で「辛麺1杯無料」や「ドリンク無料」など特典を配信
- 再来店を促すシナリオに基づき、クーポン利用に関するリマインドやランクアップをお知らせするメッセージを自動配信

初回来店時に店頭のQRコードから友だち追加と抽選ガチャ参加を促進し、即時利用できるクーポンを付与。
来店状況に応じた自動メッセージ配信やスタンプ数に応じたランクアップ特典も組み合わせた結果、LINE経由のリピーター数は3カ月で9名から176名へと急増し、LINE経由売上も同期間で約70万円を達成。
また、LINE公式アカウントの友だち数も半年で600人から4,000人超へと大幅に増加し、ブロック率も1桁台で安定。
運用コストを抑えつつ、認知拡大・再来店促進・業務省力化を同時に実現しています。

導入企業事例

麺処
素和

業種：ラーメン店



2回目来店率は32.2%、2回目から3回目の来店率は52.3%
リピーター獲得と業務省力化を同時に実現

【目的・導入背景】

- チラシや看板で新規集客を行なっていたが、リピーター対策やクーポン管理に手間と時間がかかっていた
- オペレーションの効率化と“料理に集中できる環境”を重視

【施策】

- デジタルスタンプカード & 自動クーポン配信
- QRコードを各席に設置し、来店時に友だち追加を促進
- 来店回数ごとに自動で特典内容を最適化

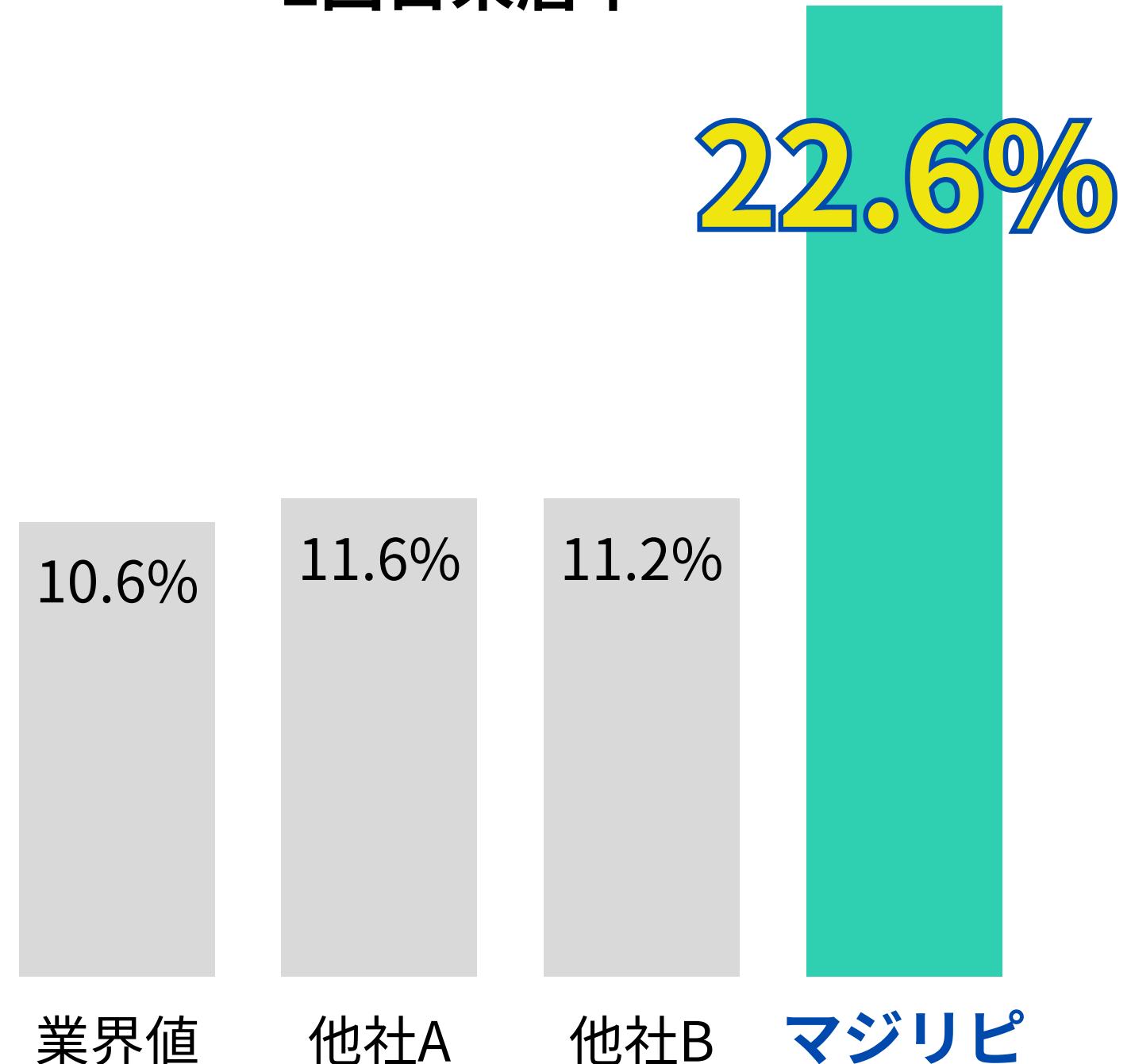
これまでチラシや看板で集客をしていたが効果を可視化できていなかったため、新規店舗オープンを機にマジリピを導入。各席に設置したQRコードから友だち追加を促し、来店回数に応じて自動で特典を配信する仕組みにより、2回目来店率は32.2%、2回目から3回目の来店率は52.3%と高い数値を記録。

クーポン配信や集計作業が全て自動化されたことで、スタッフは本来の業務である調理や接客に集中でき、オペレーションの負担が大幅に軽減されました。

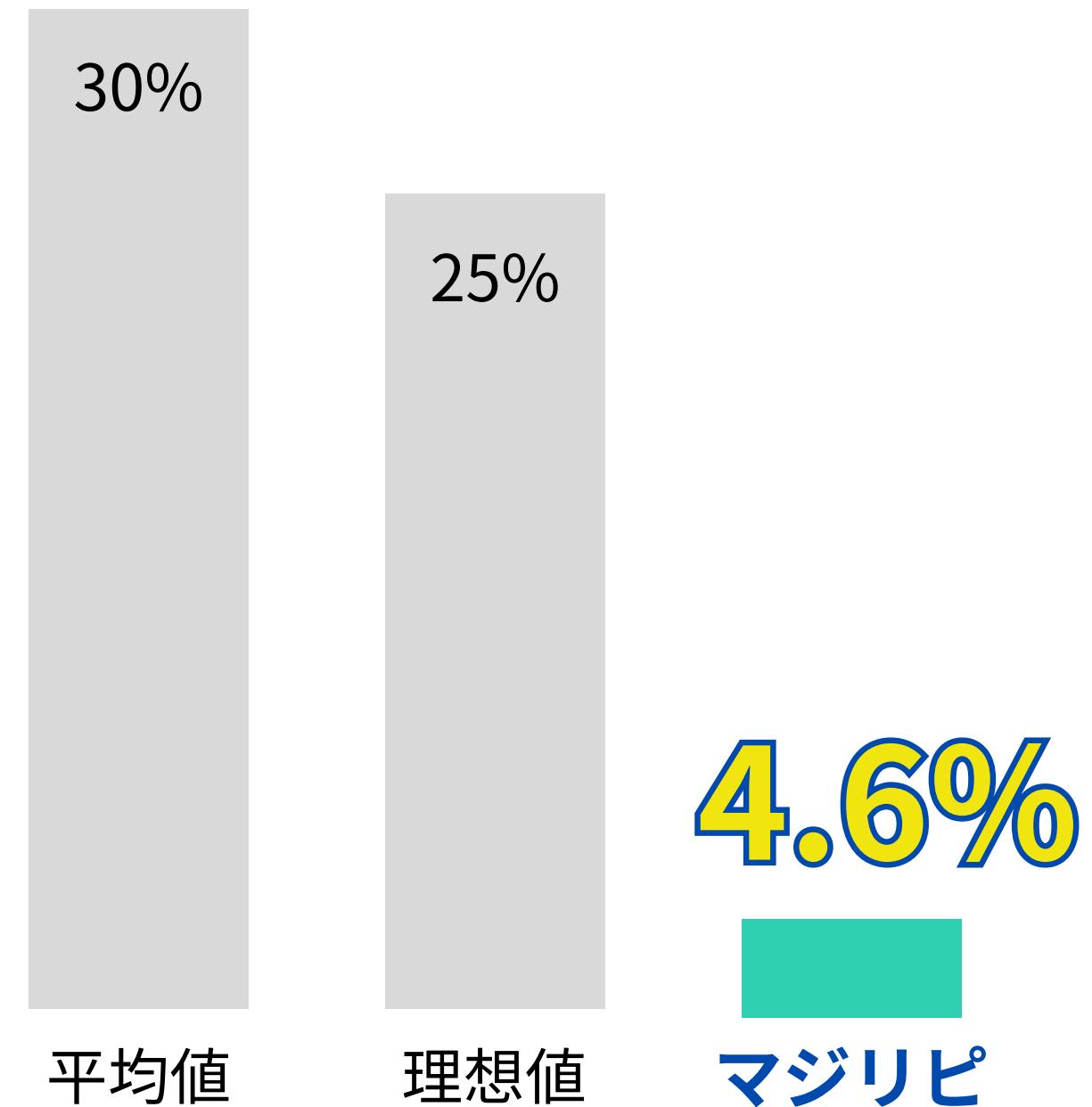
サービスの効果・メリット①

お客さま1人1人の行動時間とともに送られる1on1配信
再来店率は他社の2倍。ブロック率はわずか4.6%

2回目来店率



ブロック率



サービスの効果・メリット②

もしこの配信を自分で行った場合にかかる時間240時間が、0秒で可能に



LINE
公式アカウント

1
パターン

OA手運用/他社サービスの場合

作業時間 **240 時間**

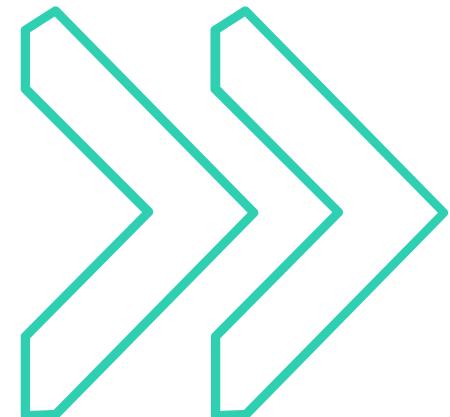
LINE友達1000人の場合

行動分析：83時間

※一人あたり5分

配信設定：160時間

※一人あたり10分



作業時間

0 秒

行動分析・配信
完全自動

料金について

完全成果報酬型プランなので費用は成果が出てからでOK
初期費用 ¥0・月額費用 ¥0！

Ziinieサービス利用料

＼2025年10月までの限定価格／

月額 30,000円  0円
(税別)

契約期間：12ヶ月・自動更新
+

1リピーターあたり
100円～
最大料金設定あり

LINE公式アカウント月額利用料金（税別）
～200通：0円
～5000通：5,000円
～30000通：15,000円 追加配信1通3円

初回のみ
QRコードPOP制作費

完全成果報酬単価は、昼夜ごとの客単価により変動します

客単価(100円単位)	成果報酬単価(税別)
~2500円	100円
2600円~3500円	150円
3600円~4500円	200円
4600円~5500円	250円
5600円~6500円	300円
6600円~	400円

区分	対象時間設定
昼	5:00~17:00
夜	17:00~5:00

成果は、2回目以降のスタンプの数

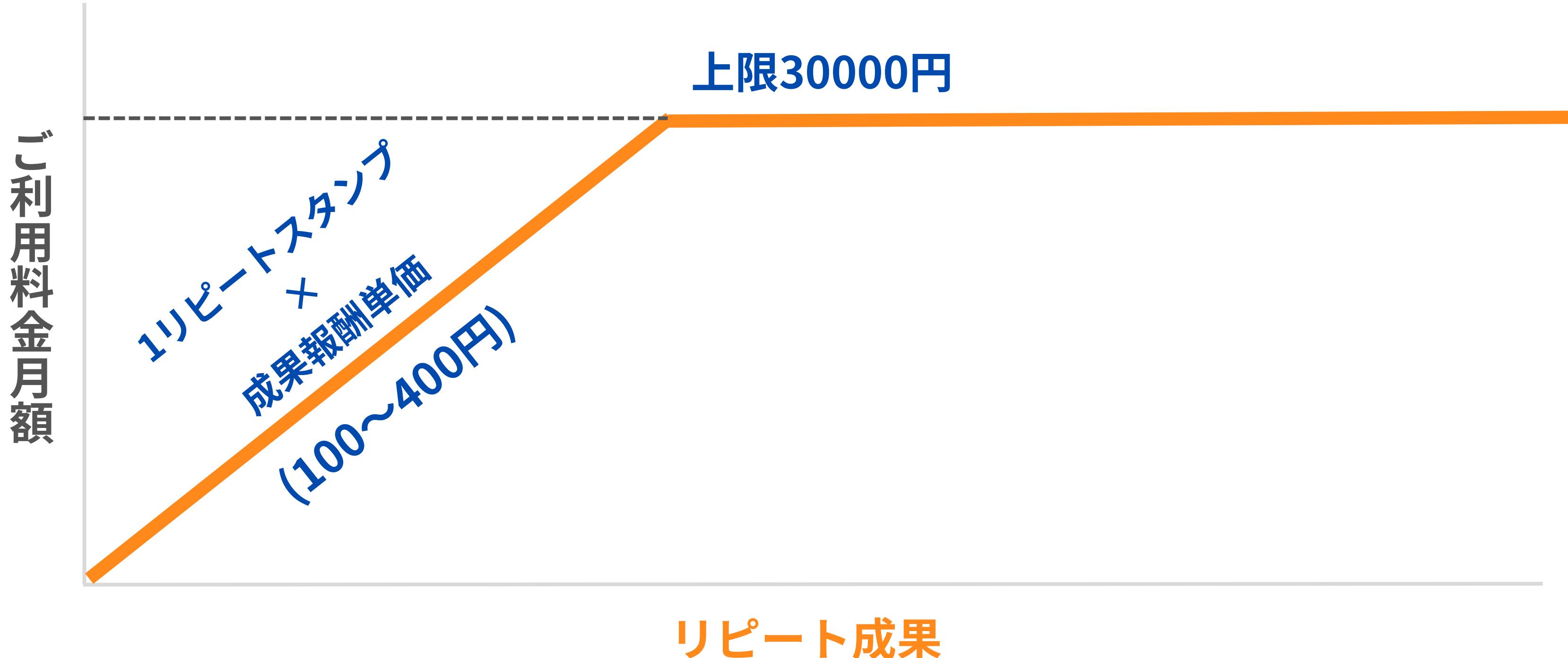
×

成果報酬単価となります

例: 1組あたり 4名のグループの場合

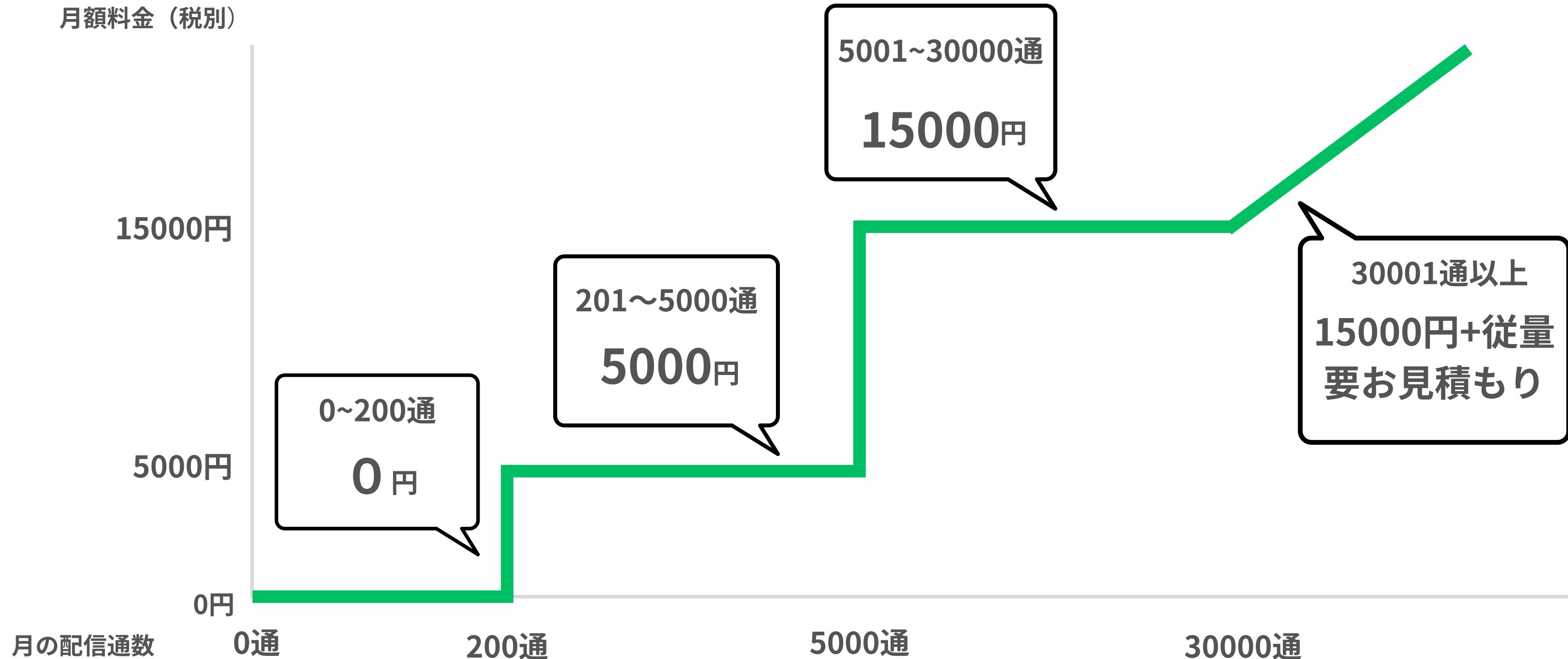
- ・そのうち1人だけリピートスタンプを押した → 1件カウント
- ・4名全員がリピートスタンプを押した → 4件カウント

完全成果報酬単価は、上限が月額30000円
成果 자체は増えていったとしても、ご請求は最大30000円となります



料金について (LINE公式アカウント)

LINE公式アカウントの料金体系は配信量に応じて自動で料金が変わります



初期POP制作費用

初回のみQRコードPOPを制作・納品します

QRコード
POP種類

卓上シール
7.5cm×10.5cm(A7)

10部	4000円
20部	4000円
30部	5000円
40部	5000円
50部	6000円
70部	7000円
100部	8000円

料金
(税別)

卓上POP テント型
9cm×11.5cm

10部	5000円
20部	5000円
30部	6000円
40部	6000円
50部	7000円
70部	7000円
100部	7000円



POPデザイン

卓上シール

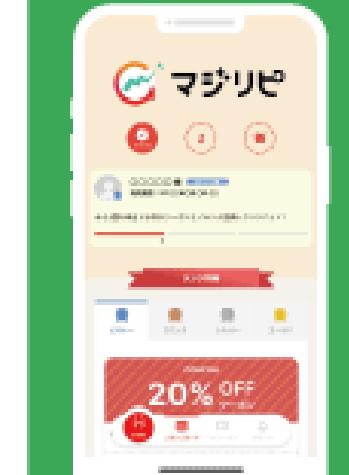


卓上POP



初回限定

刺身3種盛りが当たる!



こちらのQRコードからも読み込み可能です。

ご来店の度にスマホをかざすとスタンプが貯まる!
スタンプを貯めて、お得なクーポンをGET!

2個目
ビール1杯無料

3個目
日替わり定番飲み物無料

8個目
〆の一升無料

13個目
飲み放題30分無料

初回限定
○○○○が必ず貰える!

ご来店の度にスマホをかざすと
スタンプが貯まる!

△スタンプを貯めて、お得なクーポンをGET!

2個目:XXXX

3個目:XXXX

8個目:XXXX

13個目:XXXX

スマホで
ココをタッチ!



こちらのQRコードからも
読み込み可能です。

初回限定
○○○○が当たる!

ご来店の度にQRコードを読み込むと
スタンプが貯まる!

2個目:XXXX 3個目:XXXX

8個目:XXXX 13個目:XXXX



タッチまたはスキャンしてスタンプをGET

初回限定
○○○○が当たる!

ご来店の度にスマホをかざすと
スタンプが貯まりクーポンが貰える!

2個目:XXXX 3個目:XXXX

8個目:XXXX 13個目:XXXX



タッチまたはスキャンしてスタンプをGET

初回限定
特製定食無料が当たる!

ご来店の度にQRコードを読み込むと
スタンプが貯まる!

△スタンプを貯めて、お得なクーポンをGET!

2個目:小鉢1品無料

3個目:焼き魚無料

8個目:小鉢2品無料

13個目:出し巻き卵無料



初回限定
替え玉無料が当たる!



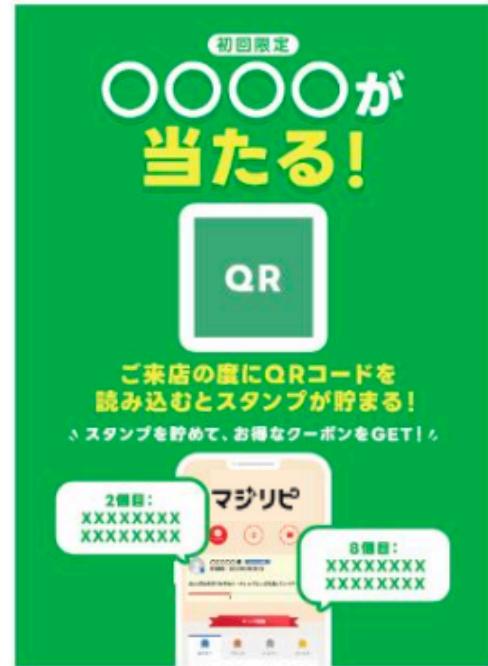
ご来店の度にQRコードを
読み込むとスタンプが貯まる!

△スタンプを貯めて、お得なクーポンをGET!

2個目
煮卵または
チャーシュー無料



POPデザイン卓上シール①



緑_縦A



緑_縦B



赤_縦B



赤_横



緑_横



赤_縦A



オレンジ_縦A



オレンジ_縦B

POPデザイン 卓上シール②



POPデザイン卓上テント



緑_A



緑_B



オレンジ_A



オレンジ_B



クリーム_A



クリーム_B



赤_A



赤_B

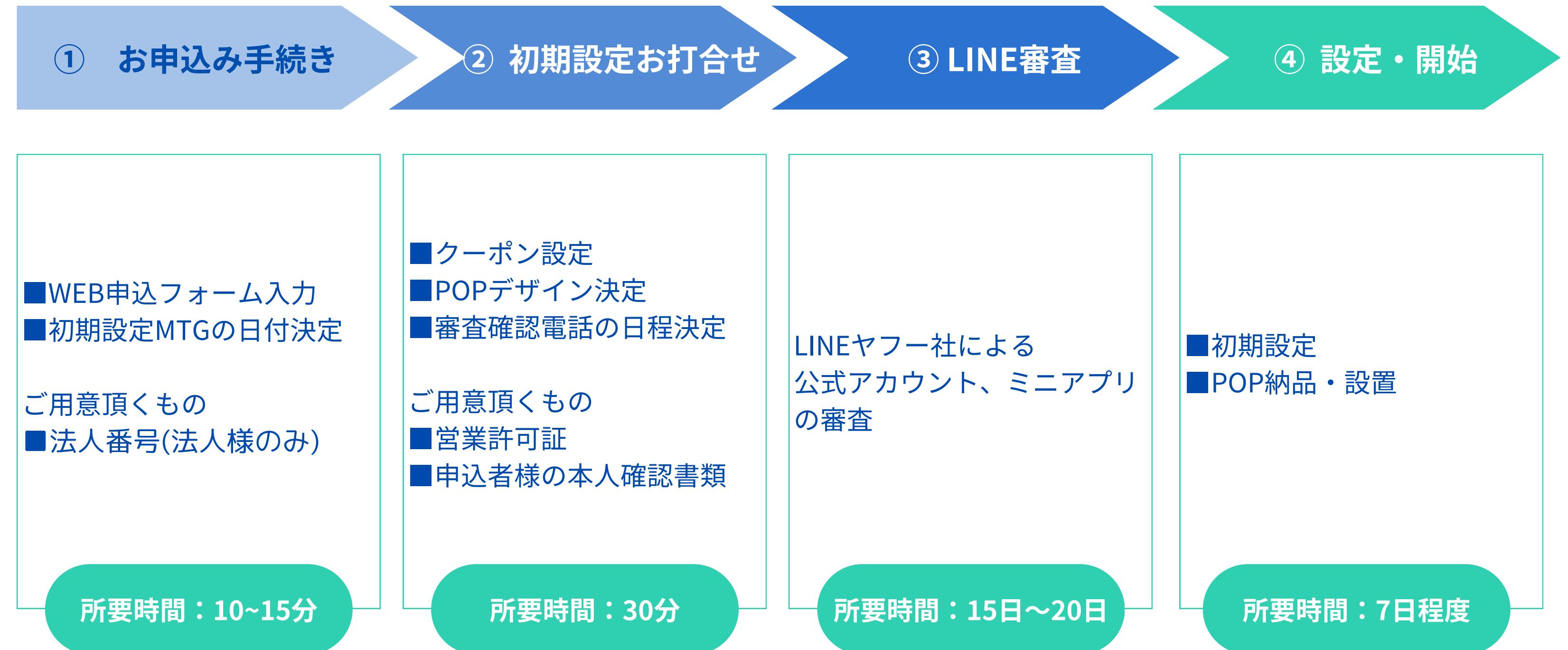


黄_A



黄_B

サービス導入の流れ



お問い合わせ先

問い合わせ窓口

ご質問・ご相談は
お気軽にお問い合わせください

 03-6804-8711

 平日 10:00 - 19:00

 <https://ziinie.com/lp/>

今すぐ商談希望の方はこちら

担当が直接ご説明いたします
下記よりお打合せ日程を選択ください

