

SAME-DAY NEED × IG × LINE

リラクゼーション・整体

“今日っらい”を、 迷わず空き枠へつなぐ。

症状・目的から、メニューと得意施術者を案内し当日
予約へ

業界別 AI集客・予約導線のご提案

2026.09.02



今の集客を捨てず、役割分担を変える。

既存媒体は新規発見に残し、興味の深掘りと再来を自社導線へ。



媒体を否定するのではなく、得意な役割だけ任せます。

答えは、3つを一本につなぐこと。



入口の興味を、そのまま予約・再来まで引き継ぎます。

メニューが多く、今のつらさに何を選べばいいかわからない。

01

電話で症状説明
受付が対応

02

人気施術者
当日枠が偏る

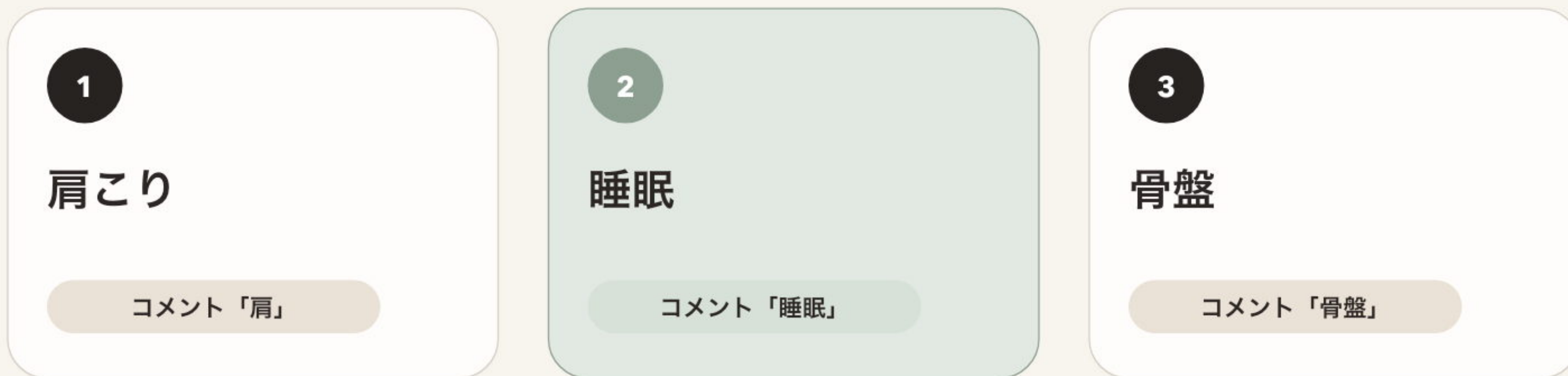
03

再来案内
担当者任せ

問題は“集客数”だけでなく、選ばれ方と追い方が人に依存していること。

投稿ごとに、違う入口をつくる。

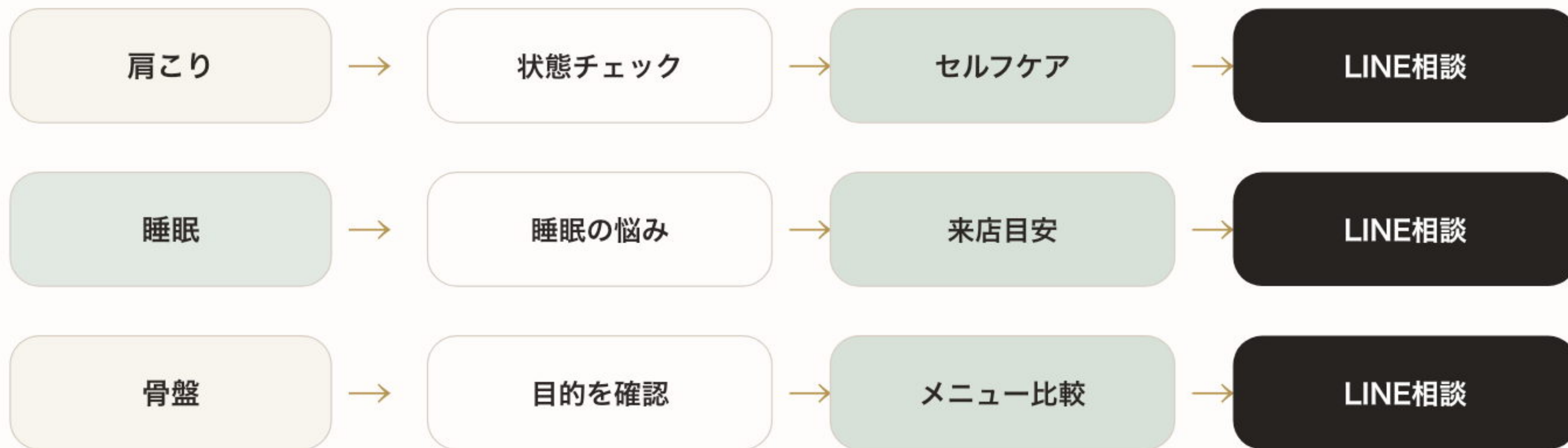
同じフォロワーでも、反応するテーマは違います。



投稿テーマを入口IDとして、次の案内を変えます。

入口ごとに、InstagramのDMステップを変える。

見た内容の続きを、順番に届けます。



IG Harness : コメント検知 → 内容別DM → 時間差ステップ → LINE案内

LINEに入った後も、専用シナリオへ分岐。

最初から説明し直さず、興味に合った次の一步を見せます。



投稿 → IGのDMステップ → LINEシナリオを、1本の導線として設計

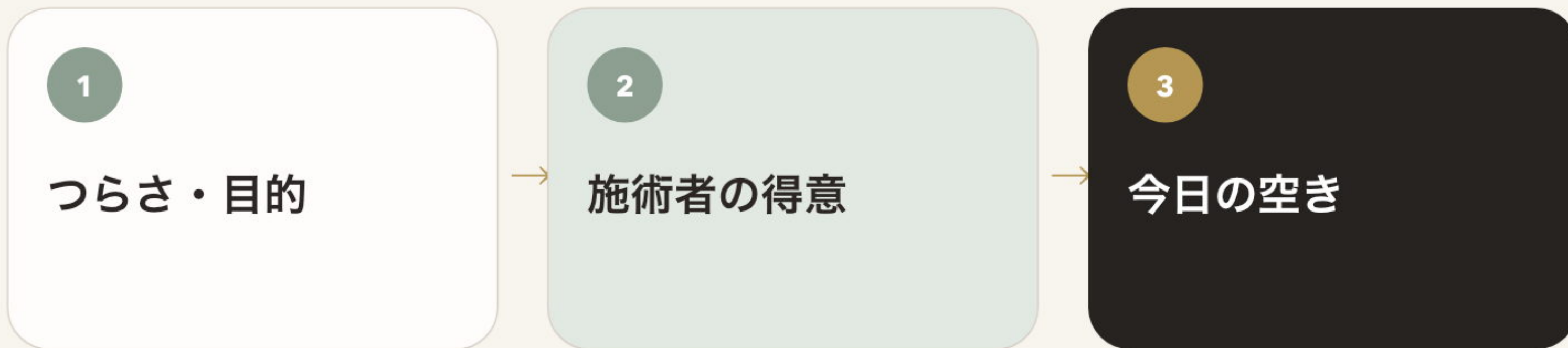
SNSが変わっても、“同じお客様”のまま。

どの投稿に反応した人かを、LINE側へ引き継ぎます。



顧客理解がゼロに戻らないから、案内が自然につながります。

“人気順”ではなく、“相性順”で案内する。



お客様が自分で“当たり”を探すのではなく、仕組みが候補を絞ります。

症状・メニュー・担当者を見て当日予約相談

今週の空き枠

木 3

金 4

土 5

日 6

月 7

日付を選ぶ



候補を見る



予約相談

1

おすすめ枠

11:00

2

空きあり

14:30

3

相談可能

16:00

※実証実験では、既存予約ルールと実際の空き枠へ接続します。

予約して終わりではなく、再来まで育てる。

来店・受診後の案内も、時期に合わせて変えます。



“次にいつ連絡するか”を担当者の記憶に頼りません。

個人の知名度ではなく、店舗・医院の導線を資産にする。

これまで

電話説明が多い
メニュー選択が難しい
担当不在で再来が止まる

今回導入するシステム

症状別に自動案内
空きスタッフへつなぐ
再来を店舗で管理

属人性を減らし、空いている人・枠・メニューへ予約を届けます。

“なぜ予約・再来されたか”まで見える。

次の投稿とシナリオを改善するための数字です。



投稿 → IG DM → LINE登録 → 予約 → 再来

同じお客様の流れとして検証

4週間だけ、1導線から試す。

既存運用を壊さず、結果を見てから広げます。



医療行為・診断を示す表現は避け、施術内容と予約案内に限定します。

NEXT DECISION

まずは、 1投稿・1導線から。

肩こり投稿1本から4週間。
予約・再来・負担が変わるかを確認します。

4週間の実証実験を相談する

