

Crescendo lab

グローバル最大級のLINE起点
セールス・マーケティングプラットフォーム

© Crescendo Lab | Confidential

Agenda

会社・サービスについて ...P3~

機能紹介 ...P8~

活用事例 ...P25~

料金・お申込みの流れ・サポートについて ...P32~

本資料はサービスの概要として大枠をまとめた資料です。仕様の詳細や業種別の活用法をまとめた資料などさまざまな資料を別途ご用意しております。お打ち合わせ時には実際の管理画面をご覧いただけます。

© Crescendo Lab | Confidential

MISSION｜企業とその顧客をもっと近くに

LINE主要3カ国を含む全世界5カ国でコミュニケーションテック事業を展開

3カ国でLINE社よりパートナーに認定される唯一の存在

LINE Biz-Solutions Tech Partner 2025 Gold

LINEヤフー Technology Partner 2025 Communication

LINE TH DEV PARTNER 2025 Expert

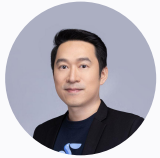
世界標準のサービスを各国で推進



ジン
CEO, Founder



猪股
日本法人代表



イェンテ
タイ法人代表



© Crescendo Lab｜Confidential

幅広い業種のコミュニケーション戦略を支援

ゲームを含む全世界800社以上のブランドが、クレッシェンドラボを利用中

小売

エディオン
youme
もっと多くの喜びへ 多慶屋

外食

Domino's Pizza
MOS BURGER
KFC

ビューティー

MILBON
再春館製薬所
FITS

ファッション

adidas
H&M
HUGO BOSS
new balance

自動車

BMW
NISSAN

その他

JCB
DMM.com
クオール薬局 グループ

© Crescendo Lab | Confidential

製品思想｜あらゆる顧客接点を、収益機会へ

データ統合・自動化・AI・マルチチャネルを強みとしたLINEドリブン顧客コミュニケーション基盤

MAAC

LINEドリブン
AIマーケティング自動化ツール

LINEを持続的な収益基盤にさせる

- マルチチャネル配信
- 自動化・AI配信
- LINE顧客体験拡張
- データ収集・統合



CAAC

LINEドリブン
AI対話型
プラットフォーム

あらゆる対話を収益機会へ転換させる

- チャット・通話
- AI応答
- チーム管理
- 会話分析・統合

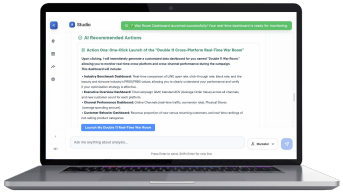


DAAC

AIデータ
インサイト基盤

1to1コミュニケーションの悩みをなくす

- AIデータハブ
- AIデータ分析・抽出



CDH (Customer Data Hub)

3製品の共通基盤

属性データ

氏名、年齢・生年月日、性別、住所、電話番号、メールアドレスなど

行動・取引データ

購買履歴、Web・オフライン行動履歴、コミュニケーション履歴など

心理・定性データ

興味・関心、評価・意見など

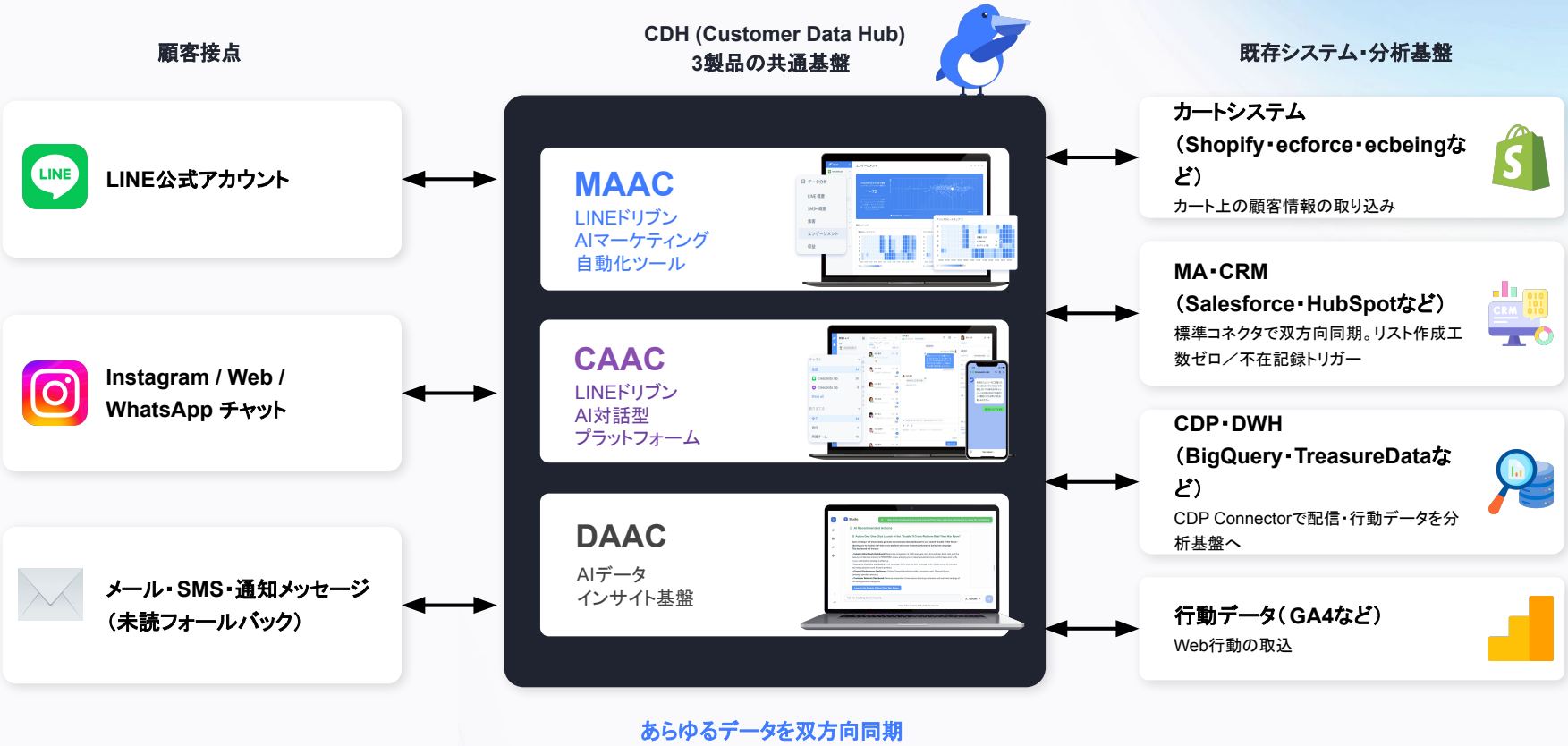
ステータスデータ

会員ランク、ポイント保有数、累計購入金額など

© Crescendo Lab｜Confidential

分断しているデータを繋ぎ、一貫した顧客体験を実現する

あらゆる戦略・施策を実行する基板



© Crescendo Lab | Confidential

ソリューション領域

1to1施策のあらゆる課題に対応可能なAIを含む豊富な機能群

フェーズ 01 フォロワー獲得

MAAC

- LINE通知メッセージ
- ゲーム施策
- 離脱防止ポップアップ
- 友だち紹介
- サイトバナー設置
- 店内QR設置
- 同梱物QR同封
- ミニアプリ会員証

CAAC

- インスタグラムチャット、ウェブチャットのLINE誘導
- スタッフ別QR設置

フェーズ 02 商機を捉える

MAAC

- サイト行動取得
- 来店行動取得 (ビーコン等)
- 開封, クリック取得
- アンケート未完了
- 日程調整未完了
- ID連携未完了
- ミニアプリデータ取得

CAAC

- AIチャット接客
- 担当者別チャット対応、通知/閲覧制御
- 電話対応

フェーズ 03 コンバージョン獲得

MAAC

- 未購入リマインド配信
- 未CVリマインド配信
- 最適チャネル配信 (LINE, SMS, メール)
- AI商品レコメンド配信
- AIシナリオ提案
- 顧客別リッチメニュー

CAAC

- チャットセールス
- 電話セールス

フェーズ 04 計測・分析・示唆

MAAC

- AI最適配信時間分析
- 開封/クリック
- 来店/購入/売上
- クーポン利用分析
- AI見込み客分析

CAAC

- 問合せ理由分析
- AI会話サマリー作成
- 問合せ解決率分析

DAAC

- 特定の顧客分析
- 全体傾向分析
- 具体的活用方針の提案

フェーズ 05 他チャネルの強化

MAAC

- 広告プラットフォーム連携 (Google, Meta, LINE)
- LINE Webhook(他LINEシステム併用)
- LINE UID受け渡し
- CSVイン/エクスポート
- MA/CDP,ECカート連携

CAAC

- チャットデータ連携
- MA/CDP,ECカート連携

※一部の主要機能のみを記載しています。

© Crescendo Lab | Confidential

MAAC機能一覧

理想的なLINEマーケティングを完全に実現するための機能群

	基本機能		オプション	
データ取得・分析	開封・クリック分析 タグ付与・分析 ● エンゲージメントレベル分析 流入経路識別(ディープリンク)	CSVデータ出し入れ 広告用セグメントデータ取得 情報閲覧権限管理	GA4データ連携 ● AI潜在購入顧客予測 OPEN API (外部システム連携) Salesforce連携 TreasureData連携	Shopify連携 BigQuery連携 SurveyCake連携 LINE Webhook転送 ウェブサイトSDK
メッセージ	● セグメント配信 ● 自動シナリオ配信 (EDM/SMS) AIスマート送信 1:1チャット (1シート) テストメッセージ配信	多種多様な配信デザイン Flex Message テンプレート作成 AI配信コンテンツ作成 SMS配信	● AI商品レコメンド配信 ● ウェブサイト行動(GA or SDK)リターゲティング配信 セグメント配信 (SMS/Whatsapp) 自動シナリオ配信 (EDM/SMS)	
体験構築	自動応答 友だち招待テンプレート ゲームテンプレート リッチメニュー表示・切り替え	賞品作成・分析 店舗検索 クーポン作成・マイクーポン	AIエージェント 賞品デザインカスタマイズ Instagram・Facebook・WebChat・Whatsapp 自動応答 予約モジュール (CAACとの併用) サイトポップアップ表示	

© Crescendo Lab | Confidential

● =GA4連携によって機能開放　● =GA4連携によって機能拡張

CAAC機能一覧

理想的なLINEセールス環境を完全に構築するための機能群

	基本機能		オプション	
チャット顧客対応	LINE 1:1チャット	会話ステータス設定	Instagram追加	AIエージェント
	タグ付与・分析	通知メッセージ	Facebook追加	OPEN API (データ連携)
	モバイルアプリ	クイックテンプレート	Whatsapp追加	BigQuery連携
	会話履歴バックアップ	メッセージ・ユーザー名検索	● ウェブチャット追加	ウェブサイトSDK
	会話のピン留め	AIアシスタント	○ Eコマースデータ追跡	製品フィード (SDKの利用が必要)
運営管理	ユーザー権限管理	担当者ステータス設定		
	チームの設定	担当者 表示名設定		
	担当者割り当て設定			
体験構築	自動応答		AIエージェント	
	まとめて配信		AI製品レコメンド (製品フィード・SDKの利用が必要)	
	各種添付ファイル形式サポート (PDF/xls/docなど)			

© Crescendo Lab | Confidential

● =SDK連携によって機能開放　○ =SDK連携によって機能拡張

開発不要: LINEユーザーごとにあらゆる情報を収集

会員ID連携なしでさまざまな情報をLINEUIDに紐付けて取得



LINE

- アイコン
- ユーザー名
- メールアドレス
- 電話番号
- アクティブ度
- 追加日
- 最新アクティビティ
- 流入経路
- 開封・クリック
- チャット内容
- アンケート回答
- 日程予約

サイト行動

- ページ閲覧有無
- コンバージョン
- AI購入予測
- ページ閲覧秒数
- 平均客単価
- カートイン
- 累計消費額

○ = 取得条件あり

© Crescendo Lab | Confidential

外部システム連携

既存CRMシステムと主役にするクレッシェンドラボのOPEN API

※実装要件次第で開発が必要になるケースがあります。詳しくはご相談ください。

LINEデータを外部から取得し既存CRMをメインにして運用

- セグメントデータを主要な広告プラットフォーム(Google広告・Meta広告・LINE広告)へ活用
- 既存CRMシステム(Salesforce・Braze・HubSpot・TreasureDataなど)と顧客ごとのプロフィール情報やチャットと通話ログを連携

LINE配信に強いMAACと既存CRMを組み合わせたダイナミック配信

- 既存CRMシステムから顧客ごとに固有の情報をテキストまたは画像としてはめ込んで配信
- MAACの豊富なメッセージテンプレートや自動配信の仕組みと組み合わせ可能

オムニチャネル戦略を支える豊富なID連携手法

- LINE⇄WEBどちらの流れからも顧客にとってストレスフリーでID連携が行える
- 顧客ごとのID連携有無に基づいたコミュニケーションのパーソナライズ化

salesforce HubSpot braze TREASURE DATA ZOHO Google Big Query Google Analytics

Google Ads Meta LINE Ads Platform ecbeing ecforce shopify futureshop

© Crescendo Lab | Confidential

ID連携手法

主に3つのID連携推進方法

手法1.

ログイン中サイトからLINE誘導

会員IDを記憶した状態でLINE遷移し連携完了



手法2.

メニューから未連携者をサイト誘導

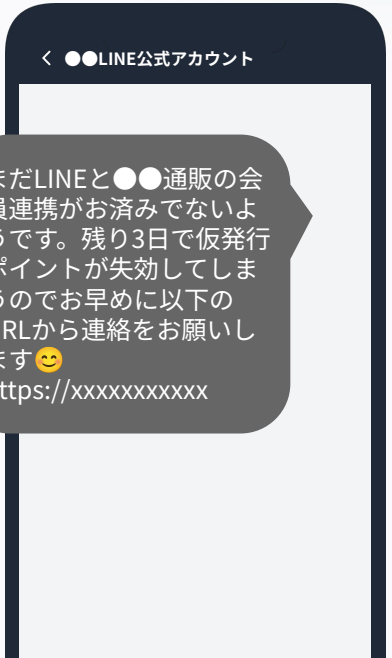
LINEUIDを記憶した状態でサイト遷移し連携完了



手法3.

ID未連携ステップリマインド

段階的に未連携者にのみリマインドを継続



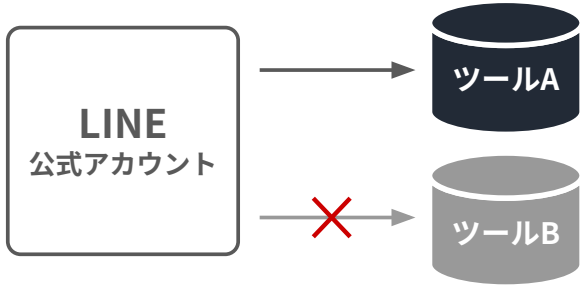
© Crescendo

LINE Webhook

LINE Messaging APIで取得できるデータを2つ以上のLINE関連システムで併用可能に

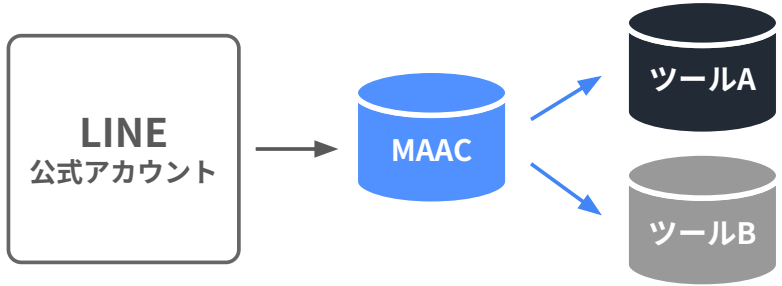
通常

LINE Webhookは通常、
1つのツールしか接続ができない



MAACの場合

LINE公式アカウントから受け取ったデータを
MAACから他システムへリアルタイムでリレー可能



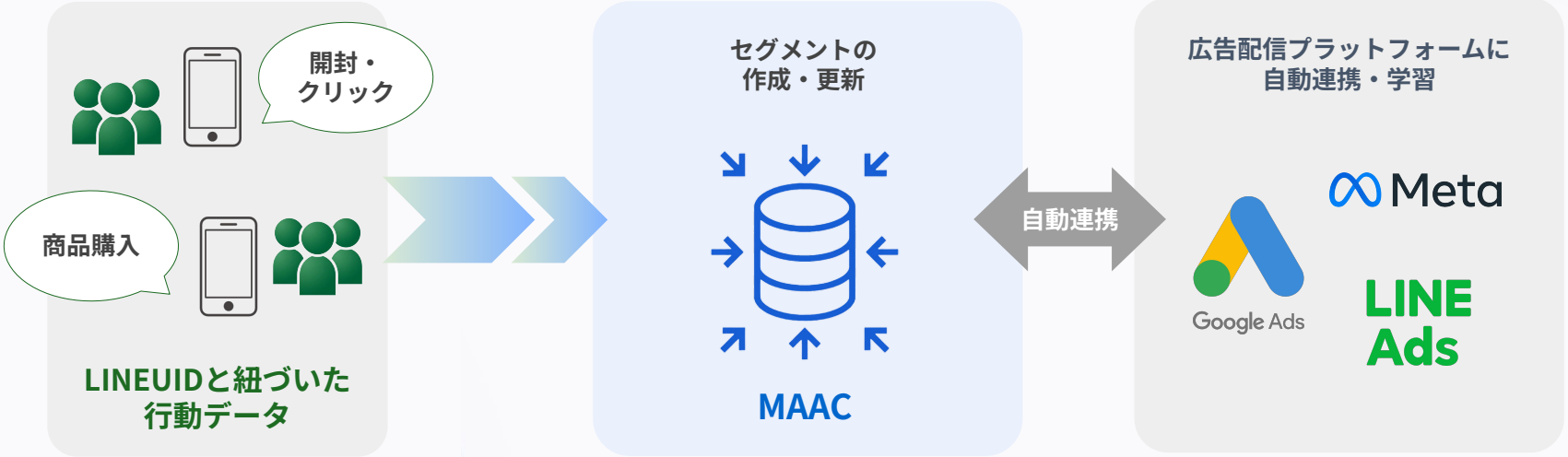
© Crescendo Lab | Confidential

主要広告プラットフォーム連携

LINE公式アカウントを追加した質の高い顧客を広告配信ターゲティングへ学習させる

LINEの「優良顧客データ」で
Google広告のターゲティング精度を向上





© Crescendo Lab | Confidential

自動シナリオ配信 (≒高度なステップ配信)

あらゆるデータに対応したトリガーや分岐を組み込んだ自動配信を構築

MAAC　設定可能なトリガー条件

- タグの追加
- LINE 友だち追加・ブロック
- LINE メッセージ開封
- Eメール 開封・クリック・配信停止

ウェブサイト行動

- ウェブページ閲覧
- カートに追加
- 購入

タグアクション

- 新しいタグを追加
- タグを削除

分岐条件

- ウェブサイト行動
- タグの有無
- Eメール (配信停止有無)
- LINE (友だち or ブロック済)
- SMS (有効な電話番号の有無)



© Crescendo Lab | Confidential

AI機能: マーケティングエージェント

一斉コミュニケーションの圧倒的な効率化

AIシナリオ配信

LINE・Email・SMSを横断した自動カスタマージャーニーを設計。AIが顧客行動を分析し、最適な配信タイミングとコンテンツを自動生成・自動配信します。



AIスマート送信

AIがユーザーの行動データを分析し、メッセージを送る最適なタイミングとチャネルを特定。マーケターを手動分析から解放し、キャンペーン成果を最大化します。



AI商品レコメンド

LINE公式アカウントとGA4の連携により、Crescendo AIは閲覧履歴・カート追加・購入履歴などの顧客行動を分析。最適な商品をLINEメッセージでパーソナライズ推奨し、コンバージョンを促進します。



© Crescendo Lab | Confidential

AI機能: サービスエージェント

最短で80%の顧客問い合わせに自動応答

AI自動返信

チャットやSNS経由の問い合わせに、AIが自動で適切な返信を生成。よくある質問や注文確認、簡易的なサポートはAIが即時対応し、担当者は重要度の高い案件に集中できます。



AIスマート返信提案

ブランド独自の情報や過去の応答履歴をAIが学習し、製品知識に基づいた正確な回答を生成。複雑な質問にも的確に応じることができ、企業としての信頼性を高めます。



AI CS要約分析

顧客対応が完了すると、AIが会話から要点やテーマを自動抽出し、問い合わせの内容や傾向を分類。応対品質や改善ポイントを可視化することで、品質改善を支援します。



© Crescendo Lab | Confidential

顧客利便性向上: リッチメニュー編

顧客ステータスごとにLINEをパーソナライズアプリ化

一般の友だち

予約
メニュー詳細・お知らせ等



- 新着イベント
- お客様の声
- よくある質問
- お問い合わせ

既存顧客を特定

タグとメモでAIが
自動セグメント化

🎯パーソナライズされた
リッチメニューに切り替え

潜在顧客

パーソナライズしたメニュー
クーポン・リピート促進等



- 治療の進捗状況
- 会員限定イベント
- バウンドストア情報
- 専属コンサルタントとの相談

© Crescendo Lab | Confidential

顧客利便性向上: LIFF/ミニアプリ編

ミニアプリ構築で顧客が「繋がり続けたい」理由を作り出す



ゲームキャンペーン

全5種類のデザインで当選確率や景品なども設定可能。参加権がリセットされる回数や頻度を調整でき継続キャンペーンとして活用。



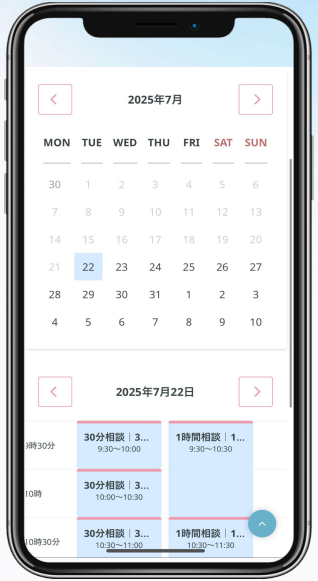
クーポン一覧

ユーザーはリッチメニューから受け取り済みのクーポンを確認可能に。来店のたびに使えることでLINEの存在感がアップ。



会員証

お店で毎回すぐに開いて使える会員証にリッチメニューからアクセスできるように。ネイティブアプリと同等の存在価値を。



来店予約

LINEから予約、予約の変更、LINEとSMSで前日リマインド送信、次回予約のフォローアップなどができるように。

© Crescendo Lab | Confidential

顧客利便性向上: コミュニケーション編

欲しい情報が欲しいタイミングで手に入る状態を作り出す



代表例

- 配送・発送
- 予約関連
- 公共交通機関
- 申し込み・登録
- 契約・申請
- 料金・支払い・購入
- サポート
- ポイント・クーポン・マイル

便利連絡

顧客がストレスと感じづらい業務連絡系コミュニケーションの割合を増やすことでブロックされづらくなります。



チャット相談

チャットで気軽に相談できる環境を用意することは顧客のニーズに細かく即座に対応できるため満足度の向上に繋がりやすいです。

© Crescendo Lab | Confidential

LINE通知メッセージ

電話番号さえあれば友だち追加されていないユーザーでも送れるLINEメッセージ

「LINE通知メッセージ」は、電話番号を用いて、重要性や必要性の高いメッセージをユーザーに通知するサービスです。

企業が保有する電話番号とLINE登録番号をマッチングし、友だち未追加ユーザーへの配信を可能にします。

■ 利用ルール

- LINE社提供のテンプレートを使用
  ※審査・承認が必要
- 広告以外の重要・必要な内容に限定

■ 配信の仕組み

電話番号をキーとしたマッチングにより、従来の「友だち追加」という障壁を越えて、確実性の高い通知を実現します。

※LINEヤフー社のテンプレート一覧ページはこちら



© Crescendo Lab | Confidential

SMS+

LINE・PNP(LINE通知メッセージ)・SMSを組み合わせた段階的配信

1 MAACに友だちのLINE UIDと電話番号が紐づいたコンタクトがある

はい → LINEメッセージを送信

いいえ ↓

2 友だちではないが、電話番号コンタクトがある

はい → 通知型メッセージを送信

いいえ ↓

✕ メッセージ送信不可

✕ 電話番号のコンタクトへ通知型メッセージ送信不可

はい → SMSを送信



© Crescendo Lab | Confidential

担当者割り振り：QRコード(オフライン接点)

顧客に担当者/チーム専用QRコードを読み込ませ、簡単に割り振りを行う



© Crescendo Lab | Confidential

他チャネル経由の問合せをLINE誘導

顧客に担当者/チーム専用QRコードを読み込ませ、簡単に割り振りを行う

顧客接点 (マルチチャネル)

- オフライン接客
- Instagram DM
- WEB問い合わせ

Step1

専用リンク発行

各チャネルの対応窓口から顧客ごとの紐付け用リンクを発行し案内

Step2

顧客情報連携

顧客がリンクをタップしLINE友だち追加。問い合わせ履歴とLINEUIDが自動連携。

CAAC上で会話統合

CAAC上で最初のチャネルでの会話内容を引き継いだまま、シームレスに1to1サポートを継続

© Crescendo Lab | Confidential

【事例1】"毎日配信"でもブロック率20%台：ECのLINE運用最前線

株式会社ホテラバ様：コンタクトレンズ通販

課題　ブロック率の上昇と配信過多のジレンマ

これまで新商品案内・セール告知・再購入リマインドなど一斉配信を中心に運用していたが、短期的な売上は伸びる一方でブロック率は徐々に上昇。「配信を続けるほどブロック率が上がる」「しかし配信を止めると売上が落ちる」というジレンマに直面。特に、本来LTVが高いはずの顧客を失っていたため、「誰に送らないか」の設計が急務だった。

解決　クレッシェンドラボMAACを導入

誰に送らないかを決めるセグメント除外設計

行動データをもとにMAACで除外設計を実施。購入直後のユーザーは一定期間すべての販促配信から除外し、友だち登録直後のユーザーには段階的に情報を届け、すでに反応・開封しているユーザーには同一・類似配信を行わないルールを徹底した。



除外　直近での購入者

除外　友だち登録直後

除外　すでに開封済み

狙い　カート離脱

完全版はこちら：https://www.cresclab.com/jp/success-story/hotellovers

© Crescendo Lab | Confidential

【事例2】Salesforceを中心に据えたままLINEを新たな問合せ対応チャネルへ

EFジャパン様：海外留学エージェンシー

課題

LINEとSalesforceを連携できず顧客体験が悪化

LINEで取得した行動データ・興味関心・チャット履歴をSalesforceに連携する手段がなく、「知っているのに活かせない」状態。LINE上で「オーストラリア留学に興味がある」とわかっていても、その情報がSalesforceに入っていなければ営業担当者はゼロからヒアリングし直す必要があります。申し込み済みの顧客にキャンペーン案内を誤送信するリスクも発生。

解決

クレッシェンドラボMAACを導入

データを「循環」させる仕組みを構築

高度なAPI連携で顧客データが止まることなく循環し続ける生きたCRMの仕組みを構築。SNSで留学に興味を持ったユーザーをLINEへ誘導し、カルーセルアンケートで渡航先・年齢・検討期間をタップだけで取得。タグを自動付与してSalesforceへリアルタイム同期し、営業担当者の対応品質を改善。顧客の反応・チャット履歴もSalesforceへ自動フィードバックされ、データが蓄積されるほど配信精度と顧客理解が向上するポジティブサイクルが誕生。



完全版はこちら：https://www.cresclab.com/jp/success-story/efjapan

© Crescendo Lab | Confidential

【事例3】LINE・Instaramの問合せを統合し月間60時間の対応工数削減

一般社団法人アニマルウェルフェア様：動物保護団体

課題　複数拠点・複数アカウント運用で管理が煩雑化

各シェルターが複数のLINEやInstagramを使って個別に問い合わせ対応を行っていた。シェルターが複数拠点になるにつれ、「誰が・どの里親希望者に・どこまで対応しているのか分からない」という状況が顕在化。また、問い合わせ対応に工数を取られ、本来注力すべき譲渡活動の業務に影響が出ていた。電話・LINE・SNS・Instagram・メールなど里親希望者との接点が分断されており、手動運用によるヒューマンエラー（誤送信・管理ミス）も発生。

解決　クレッシェンドラボCAACを導入

マルチチャネル統合と担当割り振りの仕組みの導入

複数のLINEやInstagramの保護犬情報の発信や里親様からの問い合わせ対応をCAAC上で統合。名前編集機能を活用し、里親様の情報に「東京」「福岡」などの拠点シェルター名を付与することで、地域に沿った対応と担当者引き継ぎ時の認識ズレを防止。本部は保険・医療など専門性の高い問い合わせを担当し、各シェルターは日常的な問い合わせを担当するという役割分担をCAAC上で明確化。「未対応」「解決済み」などのステータスを活用することで、対応漏れ・重複対応を防ぐ運用が安定。



完全版はこちら：https://www.cresclab.com/jp/success-story/anifare

© Crescendo Lab | Confidential

【事例4】ブロック率10%台を維持したまま販促を強化する小売店のLINE活用

株式会社多慶屋ホールディングス様：総合ディスカウントストア

課題

アナログの限界: LINEへの顧客の誘導と定着化

幅広い年齢層の顧客を持つ多慶屋では、アナログアプローチを活かしながら、同時にデジタルチャネルを強化する必要があった。しかしLINE公式アカウントの運用を開始して約8年になるが、友だちの獲得が思うように進まないこと、施策の魅力や周知力が不足していた。LINE友だちの増加や店舗の集客課題に対応でき、成果の把握が容易、かつ操作が簡単なLINEマーケティングツールを探していた。

解決

クレッシェンドラボMAACを導入

顧客がLINEを日常的に使える仕組みを導入

MAACのゲーム機能を活用し、店舗でのお買い物時に使えるポイントがもらえるルーレットゲームを作成。毎日挑戦できる設定にしてリッチメニュー上に常設しているため、ブロック率や友だち解除率の低下に大きく貢献。また、ノーコードで簡単にクーポンが発行できるため、プロモーション実施の際もストレスフリーで設定が可能。クーポンはトーク画面のメニューからすばやく表示できるため、お客様やレジ担当者から「操作が簡単で使いやすい」との高い評価を得ている。

毎日ゲーム



クーポン一覧



完全版はこちら：https://www.cresclab.com/jp/success-story/takeya

© Crescendo Lab | Confidential

【事例5】8.8万人規模でもブロック率約7%を維持: BtoBtoCの新LINE活用モデル

Crescendo lab

株式会社ミルボン様：美容室やヘアデザイナー向けの業務用ヘア化粧品メーカー

課題

一斉配信では美容室との関係性に悪影響がでる

milbon:iDは、美容室でのカウンセリングを起点に会員登録が行われるBtoBtoCモデルを採用しており、ユーザーは特定の美容室に紐づいた状態でオンライン購入を行い、購入履歴は美容室とも共有される仕組みです。メール到達率低下の対策としてLINEに集中するも、美容室ごとに取り扱いブランドが異なり、美容室ごとに推奨されていないブランド情報をメーカーから送ると信頼関係を損なうリスクが。オンライン購入をいかに美容室来店につなげるかも重要な課題でした。

解決

クレッシェンドラボMAACを導入

メーカーからではなく美容室から届く仕組みの導入

例えば美容室発行クーポンのLINE配信。BtoBtoCでは「何が届くか」と同じくらい、「誰から届くか」が重要になります。MAACのAPI連携により、美容室が会員システム上で発行したクーポンを会員システムからMAACを介してLINE配信し、メーカー発信ではなく美容室からの情報として届けることが可能になりました。美容室とエンドユーザーの関係性を崩さない設計を実現しています。

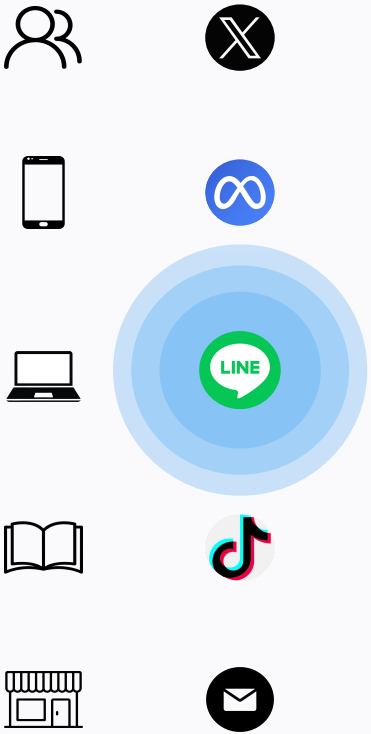


完全版はこちら：https://www.cresclab.com/jp/success-story/milbon

© Crescendo Lab | Confidential

クレッシェンドラボの顧客コミュニケーション成果に対しての考え方

1to1コミュニケーションは売上を刈り取る手法ではなく、顧客との長期的な関係を育んだ結果として高いLTVを目指す手法



LINEの価値を見誤らないための

エンゲージメントKPI

- ブロック率
- アクティブ数
- メッセージ開封
- クリック
- キャンペーン参加
- アンケート回答
- サイト閲覧
- 来店
- フォーム送信
- 日程予約

直接コンバージョン (測定容易)

- 円の売上

間接コンバージョン (測定困難)

- 円の売上

© Crescendo Lab | Confidential

基本的なLINE起点コミュニケーション施策構築の流れ

長期的プロジェクト

1~12ヶ月

導入

利便性の土台を作る

- LINE追加直後の体験設計
- 必要な顧客情報・データを取得する流れの設計
- データを活用したコミュニケーション(配信・チャット・リッチメニュー等)の設計

7~24ヶ月

運用・改善

主要指標を観察し改善を図る

- KPI進捗と定性調査に基づいた問題点把握
- 改善
- (繰り返す)

24ヶ月~

安定

LINEが成長エンジンとして回り続ける状態

必要に応じて、事業方針・マーケティング戦略の変更に基づいて調整

© Crescendo Lab | Confidential

MAACご利用開始までの流れ

最短7営業日でご利用開始



お申込書にサイン

貴社から必要情報弊社へ提供

ここで情報は、その後の導入プロセスのスケジュールに影響しますので、
できるだけ早く情報を提供するようにしてください。

弊社でアカウントセットアップ

各種必要情報のご提供をお願いします。
必要情報：LINE Developer権限、各LINE APIチャネル権限、*GA4権限、*商品フィード情報など
※LINE公式アカウントのユーザー情報をリアルタイム連携するには認証済みアカウントである必要あり

キックオフミーティング (1-1.5 hr)

ご利用開始

基本的にキックオフミーティングの翌日から利用期間のカウントをスタートします。

© Crescendo Lab | Confidential

LINE通知メッセージご利用開始までの流れ

最短20営業日でご利用開始

1 申請準備

LINE公式アカウントのステータス確認・審査に申込むテンプレートの準備をします。

- アカウント確認
- 審査申し込み準備

お客様にてご対応

2 テンプレート審査

メッセージ内容がガイドラインに沿っているかの審査が行われます

- テンプレート登録
- 審査結果のご連絡

LINEヤフー Sales Partnerにて審査手続

10~20営業日

*申請→承認に必要な期間：5~10営業日
*UX審査→承認に必要な期間：5~10営業日

3 弊社設定

弊社にてバックエンドの設定作業を実施、APIリクエストに必要なパラメータをご案内します

- バックエンド設定
- パラメータご案内

クレッシェンドラボが対応

最大7営業日

4 システム連携

APIの実装・テストを実施していただきます。

- MAAC Open APIの実装
- 配信テストの実施

お客様にてご対応

5 本番実装

すべての設定が完了後、実際のユーザーへ通知メッセージ配信を開始します。

*通知メッセージに関しては、テスト環境のご用意がありません。テスターの方のお電話番号へ実際の通知メッセージを送信し、ご確認いただく必要がございます。(料金が発生します)

© Crescendo Lab | Confidential

導入サポートの基本的な流れ ※合意の上変更あり

キックオフから180日間のサポートのイメージ

アカウント連携	キックオフ DAY0	導入期間 DAY1 ~ 60	運用期間 DAY61 ~	レビュー DAY180~
▶ LINE公式アカウントとMAAC、CAACの連携、LINE通知メッセージ導入などの初期設定をサポート ▶ データ連携の正常テスト	▶ MAAC/CAACの操作説明 ▶ ニーズに基づいたLINEアカウントの構築イメージのすり合わせ ▶ 今後の進め方の決定	▶ DAY1~60は1~2週間に一度の頻度でミーティングを実施。基本的な設定を進めていただく ▶ API連携、ミニアプリ構築などの開発プロジェクトも随時開始していく	▶ ミーティングは必要に応じて実施。テキストベースのサポートが中心 ▶ 中長期目標に対しての進捗をモニタリング・技術的に必要な仕組みについて議論	▶ 6ヶ月経過時点で全体を振り返り
クレッシェンドラボ サポートチームによる 設定サポート	クレッシェンドラボ LINEサクセスチームによる LINE運用支援			中長期目標への達成度の 振り返り

© Crescendo Lab | Confidential

技術サポート体制

日本+台湾の技術サポート

メイン担当



(未定)

カスタマーサクセスマネージャー

- プロジェクト全体監督
- お客様とのミーティング
- テキスト・電話サポート
- 各種構築・設定
- 数値集計・資料作成
- その他緊急対応など

アドバイザー



猪股

日本法人代表

- 施策全体の戦略的アドバイス

技術サポート(日本+台湾)



エンジニア
プロダクト
オペレーション

- システム不具合の解消
- データ連携周りのサポート
- 追加開発要望への対応

© Crescendo Lab | Confidential

セキュリティ

世界標準の高いセキュリティを標準装備

二要素認証

ID/パスワードだけでなく、メールアドレスによる二要素認証で不正アクセスを防ぎます。

個人情報の閲覧権限

顧客の個人情報 (電話番号 / メールアドレス)が見れないよう担当者別の権限設定を行えます。

取得済み国際セキュリティ認証・規格

ISO 27001

ISO 27017

ISO 27018

SOC 1/2/3

PCI DSS

CSA STAR

© Crescendo Lab | Confidential

注意事項

お申し込みの前に必ずお読みください。

1. お申し込みについて

専用お申込書へのご記入が必要となります。

2. 表記価格と消費税

価格は全て税抜です。消費税を加えた金額を弊社から請求いたします。

3. 料金改定

6ヶ月に一度有効友だち数をカウントし、変更がある場合は翌月より適用します。

4. お支払い条件・契約期間

末日締め翌月末支払い。原則1年間またはそれ以上の契約となります。

5. サポート体制

1名以上の担当をアサイン。システムの初期セットアップ、レクチャー等が含まれます。

※配信等の設定代行は行っておりません。

6. 役割について

弊社は技術支援会社として、施策の技術的実現に集中します。運用アドバイスは情報の範囲内で行いますが、主業務ではないことをご承知おきください。

© Crescendo Lab | Confidential

Contact

会社名 : 株式会社クレッシェンド・ラボ

住所 : 東京都港区虎ノ門1-10-5 KDX虎ノ門一丁目ビル 11F

電話番号 : 03-6721-1838

ウェブサイト : https://www.cresclab.com/jp

担当 : 日本法人代表　猪股

メール : yuino@cresclab.com

企業とその顧客をもっと近くに



Crescendo lab