

LINE ×  **PRISM**

動画によるLINE顧客体験向上と分析を実現

『PRISM for LINE』

株式会社クリエ・ジャパン

LINEを通じた動画提供4つの課題

～LINEを通じた動画提供には顧客体験とビジネス活用推進には大きな壁がある～

課題1

UI/UXの課題

動画の再生環境や遷移体験が十分でない

課題2

分析の課題

一人ひとりの動画視聴結果が分析できない

課題3

手間の課題

ユーザーに最適化した動画を届けるには
ユニークURLを一人ひとり送付する必要がある

課題4

顧客情報管理の課題

chatbot/MAと動画視聴データ連携ができない



データを元に一人ひとりに **最適化した動画** を
自動で生成 することが可能な **特許** テクノロジー



特許取得技術 特許第6147776号
 特許第201580072669.4号

パーソナライズド動画提供の流れ

動画制作/データ連携

ベースとなる動画の企画・制作



データ受け渡し/自動連携



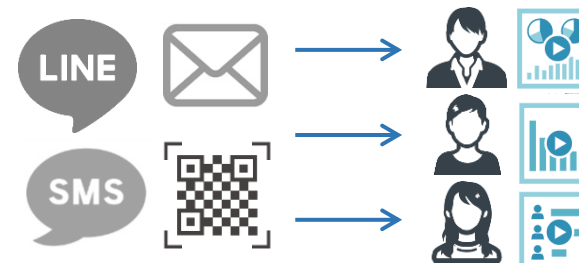
表示ルール組込/自動生成

情報やシナリオの最適化実施



配信/分析

様々な方法で動画を提供



データ取得・分析



- 視聴有無(いつ誰が)
- 離脱箇所(どこまで)
- 情報取得(設問回答)
- 遷移(リンク) etc

「PRISM for LINE」の特徴

～LINEを通じたマーケティングDXを強力に推進～

特徴1

LINEに最適化したUI/UX

LINEの利用体験を損なわずに、最適な動画視聴と必要な情報への遷移を提供

特徴2

一人ひとりの反応を把握できる

動画視聴状況やアンケートへの回答、ページへの遷移など一人ひとりの反応データ取得が可能

特徴3

1つの動画再生URLでID判別できる

個別最適化した動画を1つのURL送付で完結、LINEユーザIDの判別が手間いらずで実現

特徴4

ツールと連携して対応/反応が可能

動画内の質問の回答や反応と連動してchatbotで対応、MAと連携した情報蓄積が可能

特徴1: LINEに最適化したUI/UX

LINE基本機能

リッチビデオメッセージでもリンク設置は1ヶ所のみでアクションに繋がりにくい。

メッセージ受信のイメージ

リッチビデオメッセージ再生時



動画ファイル
添付

URL送付

リッチビデオ
メッセージ



PRISM for LINE

- トーク画面の占有を3パターンから選択可能（全画面/8割/5割）
- 再生環境に複数のリンク設置が可能でアクションに繋がやすい。
※パーソナライズ/インタラクティブ動画送付時はURL投稿もしくはリッチメニューへの設定となります。



FULL



TALL

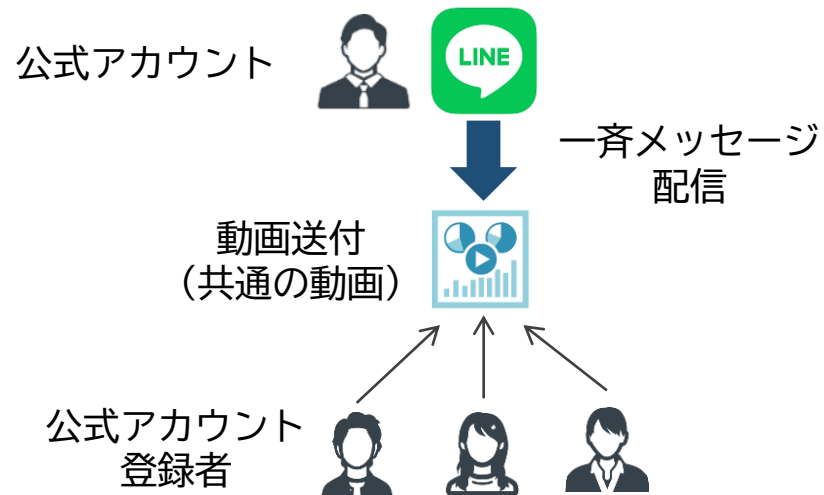


COMPACT

特徴2:一人ひとりの反応を把握できる

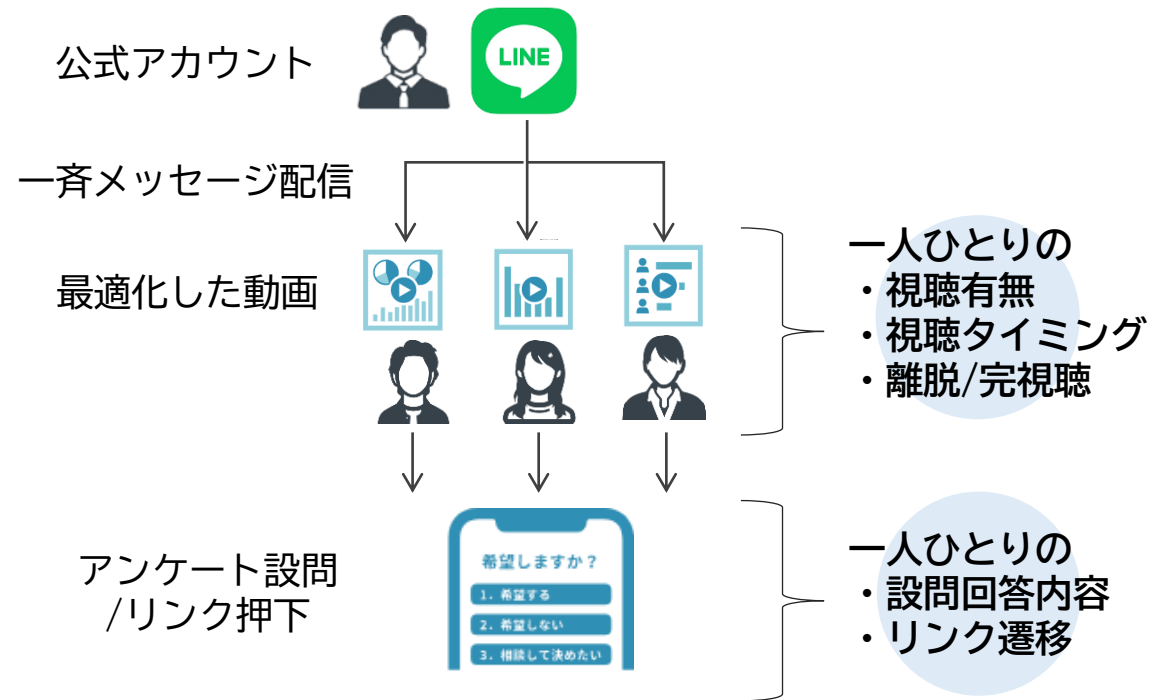
LINE基本機能

視聴数、クリック数、完視聴数について
一斉送信をした際の“合計数”のみ把握可能
※一定数を超える反応が無いと計測ができない



PRISM for LINE

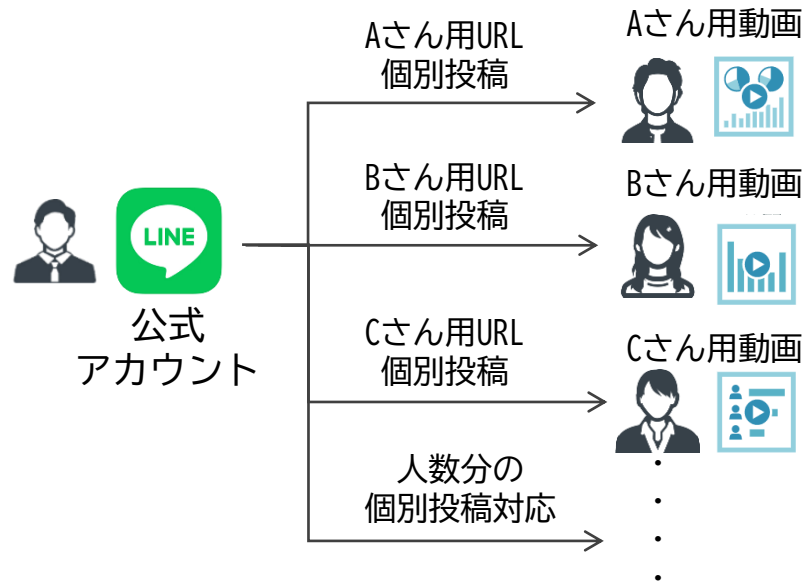
“一人ひとり (LINEIDごと)” の「動画視聴データ」、
「リンク遷移」、「追加取得情報」の把握が可能
→取得データを元にした次のアクションに繋げやすい



特徴3:1つの動画再生URLでID判別できる

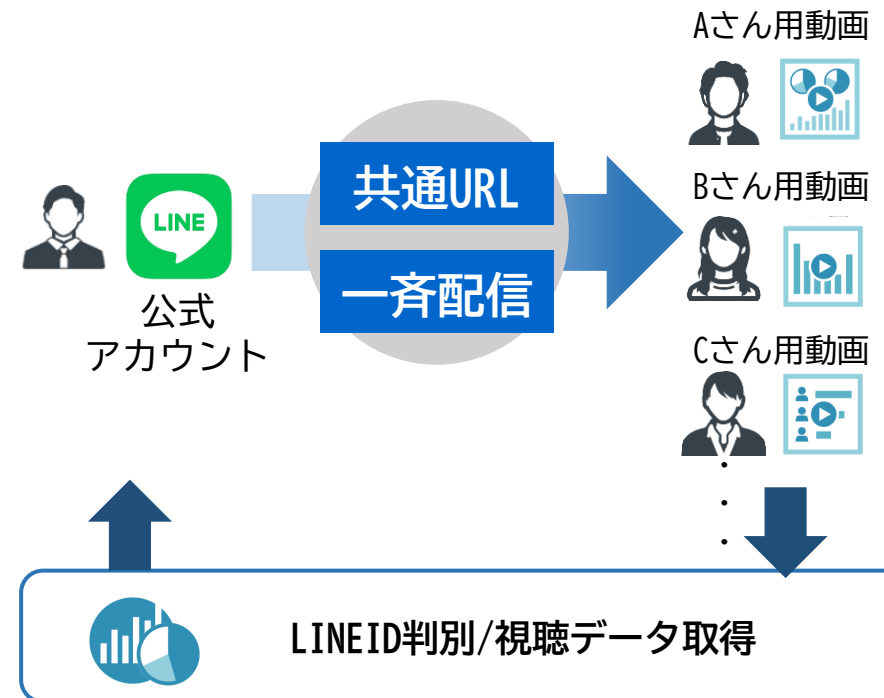
LINE基本機能

個別最適化した動画を送る場合は、
個別メッセージで一人ひとりに送る必要がある
→現実的に個別対応をすることは難しい



PRISM for LINE

1つの動画再生URLを一斉メッセージ送信するだけで
個別最適化した動画を提供し、LINEIDの判別も可能
→手間がかからず提供・判別を実現



特徴4: ツールと連携して対応/反応が可能



Chatbot

動画内のアクション（クリック、アンケート回答）に応じた内容を自動投稿することで、Chatbotの対応に引き継ぐ。

MA/CRM

提案動画生成

動画内のアクションに応じてデータ連携した個別提案を追加で実施する。

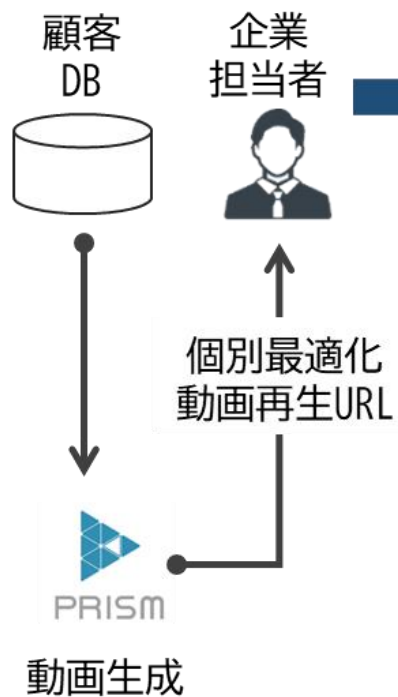
反応データ蓄積

動画への反応データを顧客情報に蓄積し次のアクションに活かす。

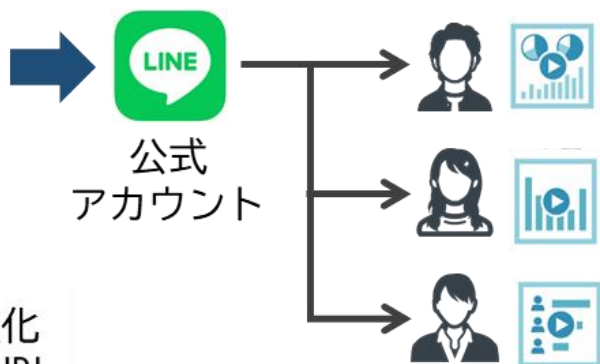
「PRISM for LINE」活用モデルケース

～顧客の視聴/反応情報を元に営業活動を推進～

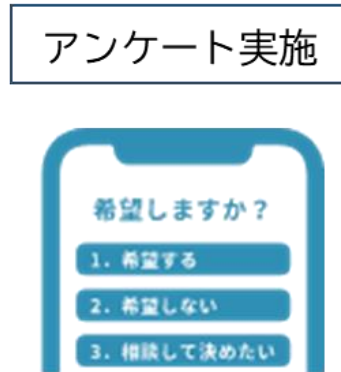
①動画生成



②LINE投稿・視聴



③追加情報取得



④データ収集



⑤顧客対応

提案活動

資料請求

フォロー

提案イメージ

LINEアカウント運営活性化・投資強化

1

顧客データの
収集・蓄積

メルマガ的利用から発展し、
ユーザー意向に応じた提案
や顧客管理の重要性向上。

- LINEアカウント運営投資拡大
- CRMツール導入

2

プロモーション
成果の向上

獲得したユーザーの育成シ
ナリオとセットでプロモー
ション意義・手法を強化。

- プロモーション投資拡大
- 獲得ユーザー育成施策獲得

3

LINEを通じた
業務支援

LINE連携を通じて顧客との
リレーション並びに精度の
高い営業活動フローを実現。

- 営業DX支援
- データ活用支援

4

LINEを通じた
データ蓄積

高い反応が得られるLINEを活
用して有益な顧客情報収集を
推進しデータ資産を強化。

- CDPデータ強化
- 新たなビジネス提案

LINEの標準機能と「PRISM for LINE」の比較

機能	LINE標準機能	PRISM for LINE
動画の投稿	○	○
パーソナライズド動画の投稿	×	◎ ※1つのURLを送信するだけで友だちIDを識別し 自動で動画を出し分け可能
視聴ログデータの取得	×	◎ ※トーク画面上でもログ取得可能
インタラクティブ機能	×	◎ ※トーク画面上でも動画内にタップ可能な ボタンを設置しアクションが可能
MAツール連携	×	◎ ※視聴結果や診断結果などの回答結果を LINEユーザIDに紐づけて保管
Chatbot連携	×	◎ ※動画内のユーザーアクションに応じて Chatbotへ自動反映・応答可能

Crea



PRISM

Company Profile

- 株式会社クリエ・ジャパン(Crea-Japan Inc.)
- 設立:2010年2月1日
- 所在地:東京都渋谷区神宮前六丁目23番4号 桑野ビル2階
- 経営陣:代表取締役社長 中沢 宏
- TEL:03-6555-5026
- MAIL:info@crea-japan.com
- URL:<https://www.pr-ism.jp/>