AISAPO ／ 自社開発の顧客一元管理ツール

3倍社員 Sun by Shine

先行モニター募集中

広告で来たお客さまが、結局いくら払ってくれたか。1人ずつ、最後まで追いかけます。

広告・予約・レジ・LINEに散らばった記録を、お客さま1人に1つの番号でつなぎ、初回の売上から再来、生涯の売上(LTV)までを一本の線で見せます。

こんなお店・会社のためのツールです

記録がバラバラ

広告の管理画面・予約システム・レジ・LINE・紙のカルテ。同じお客さまだと分かる番号がなく、つなげられない。

新規の数しか比べられない

媒体ごとに分かるのは「何人来たか」まで。2回目に来たか、いくら使ってくれたかが見えない。

ツールを入れても開かない

入力に手間がかかり、グラフを見ても次に何をすればいいか分からない。

対象: 美容室・整体院・ジム・スクール・飲食店などの来店型のお店／不動産・工務店・保険代理店など見込み客を追いかける会社。ひとりで経営している方も対象です。

できること

広告・媒体 ▶ 顧客番号 ▶ 初回の売上 ▶ 2回目の来店 ▶ LTV

① 新規集客

媒体ごとに、獲得単価と「90日以内にもう一度来たか」を並べ、続ける・伸ばす・見直すを判定。

② CRM(再来)

初回だけ・2回目・常連・休眠しそう…と段階ごとに人数を出し、打つ手と実行状況を1画面で管理。

③ データ分析

客単価・再来率・解約率・媒体ごとの回収(90日LTV÷獲得単価)を計算し、直す場所を1つに絞る。

- **お客さま1人にカルテ1枚。**入口の広告から今日までの来店・売上が1枚でつながります。
- **開かなくても毎週届く。**毎週の数字と「今週やること」(2回目のきっかけを送る人数など)をまとめる設計です。
- **数字はプログラムが計算し、AIは下書きだけ。**配信文や口コミ返信はAIが下書きし、人が承認したものだけを送ります。
- **エクセル・CSVの取り込みから始められます。**列の名前がばらばらでも、取り込み時に対応づけます。

ご案内の条件

料金	正式な料金は準備中です。先行モニター期間の条件は、個別にご案内します。
補助金	現時点で、補助金の対象として登録されたツールではありません。補助金を前提にしたご案内はしていません。
名前の「3倍」	24時間動くので、人の勤務8時間の3倍の時間、仕事を受け持てるという意味です。成果や売上が3倍になるという意味ではありません。
個人情報	お店から取り扱いを任される立場で預かり、電話番号・メールなどは暗号化して保存する設計です。
導入の流れ	① フォームで応募 → ② オンラインで聞き取り(30分) → ③ 記録の取り込み → ④ 毎週の確認

※画面・機能は開発中のものを含みます。LINE・メールでまとめを届ける機能は、先行モニターの期間中に順に使えるようにしていきます。