
NEWS RELEASE

DGBT、LINE で EC サイトの離脱ユーザーに再アプローチできる 「NaviPlus メッセージ（β版）」を提供開始

～ユーザーごとに最適なコンテンツを LINE で自動配信し、CVR 向上・リピーター獲得へ～

デジタルビジネス総合支援を手掛ける株式会社 DG ビジネステクノロジー（デジタルガレージグループ会社 / 本社：東京都渋谷区、代表取締役 兼 社長執行役員：清水 和徳、以下：DGBT）は、EC サイト訪問後に離脱したユーザーに対し、リアルタイムで LINE のメッセージを配信するサービス「NaviPlus メッセージ（β版）」の提供を開始しました。本サービスの導入により、EC 事業者はカゴ落ち率の低減、購入機会の損失を防ぎ、売上向上を図ることが可能になります。



LINEでECサイトの離脱ユーザーに
再アプローチできる
「NaviPlusメッセージ（β版）」
提供開始

■提供の背景

EC 市場の拡大に伴い、EC 事業者にとって新規顧客の獲得に加え、既存顧客との関係強化やリピーターの育成が売上拡大の鍵となっています。中でも、商品をカートに入れたまま離脱したり、サイト訪問後に購入に至らなかったユーザーへのフォローアップは、再購入や優良顧客化につながる重要なタッチポイントとして注目されています。これらの対策として、多くの企業では、ブランドへの親近感や信頼感を高めるために、複数のチャネルで継続的に顧客と接点を持ち、エンゲージメントを強化する取り組みを進めています。

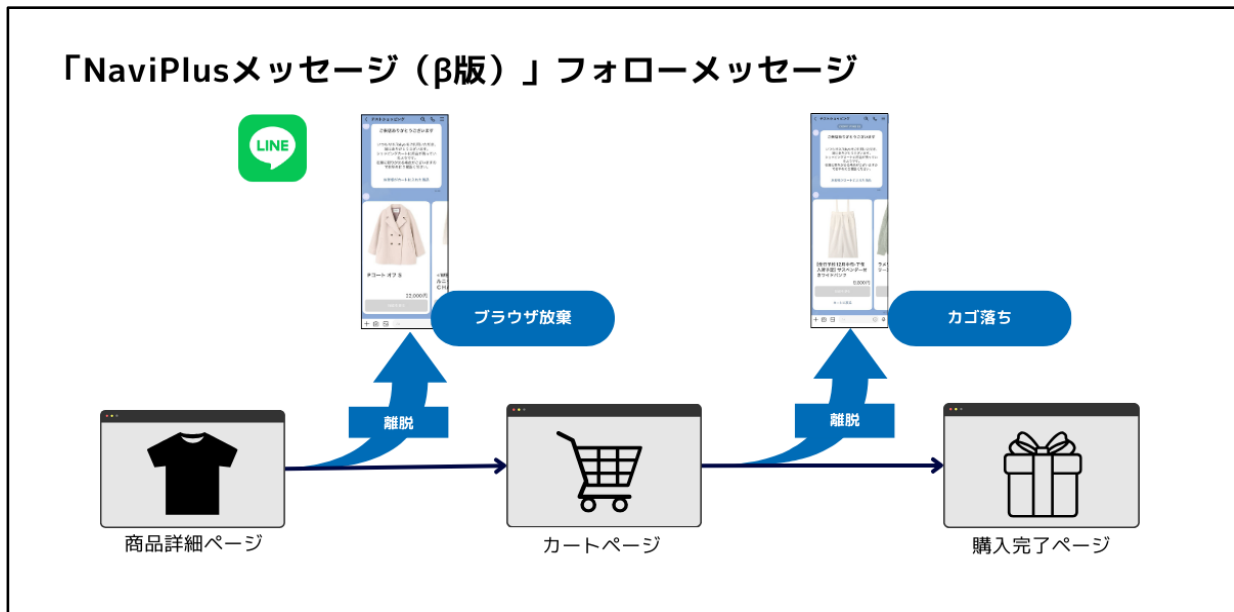
総務省が発表した「[令和 5 年度情報通信メディアの利用時間と情報行動に関する調査報告書](#)」によると、国内のインターネットユーザーの 90%以上が LINE を利用しており、EC サイトにおける顧客接点としての重要性が高まっています。

こうした背景を踏まえ、DGBT は LINE に特化したマーケティングソリューション「NaviPlus メッセージ（β版）」の提供を開始しました。LINE を通じたリアルタイムのアプローチにより、顧客エンゲージメントを高め、リピート購入の促進と CVR 向上に貢献します。

NEWS RELEASE

■「NaviPlus メッセージ（β版）」の概要

「NaviPlus メッセージ（β版）」は、EC サイト訪問者の行動データをもとに、最適なタイミングで LINE のメッセージを自動配信するサービスです。商品詳細ページの閲覧やカートへの商品追加後、購入に至らなかったユーザーごとに、閲覧商品やおすすめ商品を紹介するパーソナライズされたメッセージを自動送信することで、サイトへの再訪問を促し、売上機会の最大化を図ります。



【主な特長】

(1) かんたん導入・設定で、短期間かつ手軽に運用開始

- ・ EC サイトへ JavaScript タグを設置するだけで、行動履歴の連携が可能
- ・ 予め用意された LINE のメッセージのデザインテンプレートを活用し、手軽にメッセージ送信

(2) 豊富なシナリオでターゲットにアプローチ

- ・ カゴ落ち、ブラウザ放棄、アイテム購入等、1to1 マーケティングに必要な配信シナリオをカバー

(3) パーソナライズ配信でクリック率・CVR 向上

- ・ ユーザー行動に基づいた適切なコンテンツをタイムリーに個別配信
- ・ 汎用的な一斉配信と比較し、クリック率・CVR の向上が期待できます

(4) 「NaviPlus レcommend」との連携

- ・ 当社が提供する EC サイト向けレcommendサービス「NaviPlus レcommend」と連携により、ユーザーごとに最適な商品を自動選択し、LINE メッセージ内に挿入
- ・ より関連性の高い商品提案が可能となり、再訪問や購入行動を促進

(5) 手厚い導入支援・運用サポート

- ・ リアルタイムマーケティング支援の実績に基づくノウハウで、導入から運用までをサポート
- ・ 専門コンサルタントによる「LINE を活用したマーケティング支援」オプションも用意し、CRM 施策の立案・実行を支援

NEWS RELEASE

【料金】

初期費用：10 万円（税別）

月次費用：3 万円～（税別）

サービス詳細ページ：<https://naviplus.dgbt.jp/message.html>

「NaviPlus メッセージ（β版）」リリース記念キャンペーン

サービスリリースを記念し、初期費用無料、月額費用 4 カ月無料キャンペーンを実施します。
この機会にぜひお申し込みください。

対象：キャンペーン期間中に「NaviPlus メッセージ（β版）」をお申込みいただいた方

期間：2025 年 5 月 12 日（月）～7 月 31 日（木）

申し込み方法：下記の資料請求フォームより“キャンペーンに申し込む”を選択の上、お申し込みください。

資料請求フォーム：<https://naviplus2.dgbt.jp/l/470881/2024-12-04/f1cq12>

■ 今後の新機能開発予定

「NaviPlus メッセージ（β版）」では、2025 年度に下記新機能の開発を予定（※）しています。

- ・ 新規会員登録向けキャンペーン：新たに会員登録したユーザーに対し、初回購入を促進する LINE のメッセージを配信
- ・ 商品情報連動キャンペーン：商品の価格や在庫状況が変更されたタイミングで LINE のメッセージを配信。購買を断念したユーザーの意欲を再喚起し、買い逃しを防ぎます
- ・ 休眠ユーザー向けキャンペーン：一定期間購入のないユーザーに再訪問・再購入を促すメッセージを配信
- ・ 動的リッチメニュー：トーク画面下部のメニューを、ユーザー属性に応じて動的に切り替え。
- ・ セグメント配信：ユーザーセグメントごとに条件を設定し、ターゲットに合わせたメッセージ配信が可能に。

※ 開発内容・スケジュールは変更となる場合があります。

NEWS RELEASE

【NaviPlus シリーズについて】 <https://naviplus.dgbt.jp/>

「NaviPlus シリーズ」は、「サイト内検索サービス」「レコメンドサービス」「レビュー管理サービス」「フォローメールサービス」等のマーケティングサービスの提供を通じて、サイトの売上拡大と運用効率化の支援を行っています。ユーザーがサイトに流入した後のコンテンツとナビゲーションを最適化し、販売機会を最大化します。

【DG ビジネステクノロジーについて】 <https://www.dgbt.jp>

DG ビジネステクノロジー（DGBT）は、デジタルガレージグループのデジタルビジネス総合支援企業です。戦略支援、システム戦略、デジタルマーケティング、セキュリティ、データ活用など、多彩なソリューションを組み合わせ、戦略策定から販促、購入、リピートまで、コマースやデジタルビジネスのあらゆるプロセスを包括的に支援し、事業者の成長を後押しします。また、グループ戦略「DG FinTech Sift」をもとに、決済事業を展開する株式会社 DG フィナンシャルテクノロジーと DGBT の両輪体制で、事業者のビジネス最大化と経営基盤の強化を支援します。

DGBT は、EC 黎明期からコマースビジネスを支援してきたナビプラス株式会社、株式会社 DG コマース、株式会社スクデットの 3 社が経営統合し、2025 年 4 月に新会社として始動しました。

【デジタルガレージ（親会社）について】 <https://www.garage.co.jp/>

デジタルガレージはパーパスとして「持続可能な社会に向けた“新しいコンテクスト”をデザインし、テクノロジーで社会実装する」を掲げ、社会インフラを担う国内最大級の決済代行事業者として、多様な総合決済プラットフォームを提供する決済事業を展開しています。またデジタル・リアル領域においてワンストップでソリューションを提供するマーケティング事業、国内外の有望なスタートアップやテクノロジーヘリテージするスタートアップ企業への投資・育成事業などを展開しています。