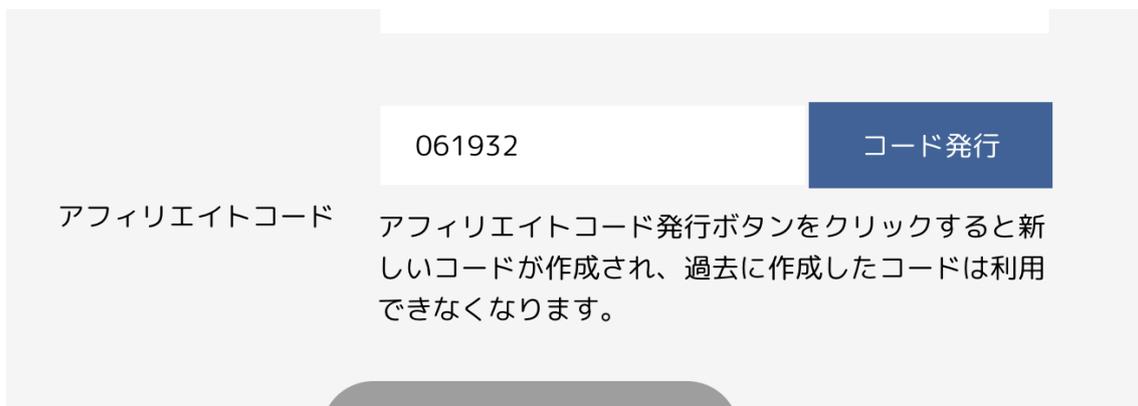


# 《ビルドサロン》オンラインサロンに招待コードの仕組みを導入。 招待コード発行・管理システムの開発提供を本格的に開始【業界初】

会員がマイページで招待コードを発行可能に。オンラインサロンにおける基本的な集客方法として。

法人向けオンラインサロン制作・開発業務を専門で承る株式会社ビルドサロン（本社：東京都新宿区、代表取締役：上村十勝）は、オンラインサロンの会員が招待コードを発行し、新規会員登録を促す事ができる招待コード発行管理システムの提供を2021年4月1日より本格的に開始しました。



オンラインサロン会員による紹介コード発行機能の開発実装例

## ■ 招待コードシステムとは

オンラインサロン会員Aがマイページでコードを発行（参考：上画像）し、そのコードを他のユーザーが会員登録時に入力すると、両者あるいは片方に特典を付与できます。

一般的なWEBサイトに導入されている招待コードのシステムであり、オンラインサロンに組み込めるシステムとしては業界初※1となります。

当該システムの特徴は、オンラインサロンの管理者がコード適用まで一切操作を必要としないことです。

会員は自らコードを発行して、それを他者と共有する事が可能です。

（特典の付与判断は管理者自身が行います）

完全買い取りシステムの為、ベース機能の文面は管理者が自由に設定変更でき、どのような特典を付与するのかなど細かい設定変更もいつでも何度でも可能となっています。

## ■ システムの概要



会員Aがマイページで紹介コードを発行し、会員Bが紹介コードを入力してオンラインサロンに会員登録すると、会員ABそれぞれに

「紹介元と入会者にそれぞれ会費の〇〇%をキャッシュバック」

「紹介元에만特典特別メルマガを送付」

など、管理者の判断で柔軟に設定した特典を自由に付与できます。

特典コード適用履歴を見やすい管理画面でいつでも確認でき、安全で平易に顧客対応ができます。

紹介元・コード利用者の両者へ特典を付与することでオンラインサロンへの会員登録を促し、基本的な集客方法として当該システムを運用することが可能となります。

更に2021年4月から、これらを含めた紹介者システムパッケージの開発とお客様が所有するオンラインサロンへの組み込み・実装を定型業務化します。

この定型業務化によって、以前は必要だった詳細の仕様を定義する打ち合わせが必要なくなり、コストと施工日数を大幅に削減できるようになりました。

#### ■ 実際のオンラインサロン運営者の意見を多数反映



ビルドサロンでは、当該システムの開発にあたり、実際のオンラインサロン運営者様から直接ヒアリングをして、要望が多かった項目について初期要件化しました。

カスタマーサポートからエンジニアチームに、正確に要件を取り次ぐのは困難を極めました。オンラインサロンに特化しているビルドサロンだからこそ、実現できたシステムです。

例として、以下の様な仕様です。

※画像は全て施工例ですが、2021年4月からは標準の紹介システム内標準機能として組み込まれます。

### ・ 紹介コード入力義務化/任意化（管理者のみ）

#### 紹介コードの入力を必須にする

ここにチェックを入れると、ユーザーはオンラインサロンに会員登録する際、紹介コードの入力が必須となります。

紹介コード入力義務化・任意化設定画面施工例

紹介コードの入力を必須にすれば、完全招待制のオンラインサロンに。

いつでも必須入力か任意入力を管理者が管理画面で切り替えられます。

小売業や製造業のみの事業者で交流したい、と云った、特に限定されたコミュニティを形成したい場合、入会者には必ず紹介者が紐づけられるため、こうしたコミュニティを形成させたい場合には有効な手段になります。

### ・ 紹介コードを発行できる会員ランクの指定（管理者のみ）

紹介コードを発行できる  
会員ランク

- 無料会員
- 一般会員
- 患者会員
- 医療従事者会員

マイページ（マイアカウント）で紹介コードを発行できる会員ランクを設定します。  
ここにチェックを入れた会員ランクのみが、マイページで紹介コードを発行することができます。

紹介コードを発行できる会員ランクの指定

この紹介コード発行欄を表示させる会員ランクも指定可能です。

ゴールド会員以上のみが他の会員を招待できる、などと言った複雑な仕様も初期要件で実現が可能です。

### ・ コードを利用できる回数の指定（管理者のみ）

コードの利用回数設定

紹介元のユーザーが発行した一つのコードの入力を  回のみ利用可能にする

コードを利用できる回数の指定（施工一例）

会員が発行した1つの紹介コードを利用できる回数を自由に設定可能です。

インターネットで拡散し、大量に報酬を得ようとする不正行為の防止に役立ちます。

### ・ 紹介元/適用者の管理（管理者のみ）

適用日時、紹介元、適用者、コードを表で一括管理できます。

両者のメールアドレスや連絡先、住所（収集する場合）も確認できるため、物理的な特典の送付もスムーズに。

両者のIPアドレスやブラウザ、その他情報も確認できるため、不正も防止できます。

## ■ 話題の紹介コードシステムを事業として半永久的に所有できる



2020年代以降、普及している人気のアプリやスマホゲームにほぼ全てと言って良いほど付与されている「紹介コード」機能。

著名人のみならず一般のユーザー間でも有名短文SNSツール等で自分の持っている紹介コードを周知して使ってもらおうとする動きも、いまや見慣れた風景を超え、すっかり日常に馴染んだ当たり前のものとなっています。

しかも、国際展開をする大手企業が相当の資金を注入していた事で、紹介コードを使い1000円、2000円分買い物ができるなどのお得体験を既にしたというユーザーも珍しくなくなっており、こうした有名高額クーポンコードの印象によって「紹介コード=お得」というイメージは根強い物があるとも言えるのもまた、今の現実だと言えます。

インターネットを活用する層ならずで知らない人はいないという所まで広く普及しているこの「紹介コード」を、今回のビルドサロンの定型業務化により、恒久的に自己所有のオンラインサロンに実装することが出来るようになった事は、非常に画期的だと考えます。

しかも定型業務化による仕事効率向上をお客様へ還元することで

- ・更なる短納期の実現
  - ・打ち合わせ等のコスト削減を価格に還元
- が実現しています。

## ■ 紹介コードとマーケティング理論



### ・ザッツノットオールの法則

プライズマーケティングの基本であるこの法則は、その名の通り「～だけではなく、～も手に入ってしまう」という印象を持つことで顧客の購買意欲が高まるという法則。

あまりにも基本的ですが、もともとそのオンラインサロンの内容に興味がありフックの文章に目を通したり、紹介ページを閲覧している顧客にとって「ただ入会するだけではなく、紹介コードでプレミアムも手に入る」という最後の決め手が効果を上げることが心理学的に証明されている法則です。

### ・ザイアンスの法則

先に述べたように、今や「紹介コードでお得な体験」というのは「国民的事実」とまで言えるほど有名なマーケティングとなっています。

顧客は毎日繰り返し何度も、有名SNSやバナー広告、テレビCM等で「紹介コードを入力して〇〇を手に入れよう！」というマーケティングを何かしら目にしている状況です。

そこに、自分が入りたいテーマのオンラインサロンのADにも同じ「紹介コード」を目にしたら…？常に目にしている物には購買意欲が沸きやすい、というアメリカの社会心理学者ザイアンスの発見から来るマーケティング理論、ザイアンスの法則が発動するのは自明でしょう。

### ・返報性の原理

心理学研究から生まれたこのマーケティング原理は、「誰かに何かしてもらったらお返しをしたくなる」という心理を活用したもの。

ユーザーにとって、「お得な紹介コードを教えてもらった」という事がこの返報性の原理を刺激し、入会への希求効果を上げていきます。

### ・希少性の原理

自由にプログラム可能な所有型オンラインサロンならではのカスタマイズで可能となる「希少性の原理」を活用したマーケティング。これは期間や人数に希少性を持たせると、顧客の購買意欲が上がるというものです。

所有者が自由に何度でも変更できるビルドサロン施工の「紹介コード」なら、一度実装すればいつでも先行限定〇名のみ有効のクーポンコード！お急ぎを！

今月だけの特典、クーポンコード入力で普段の倍の〇〇付与されます！お見逃し無く！

というようなマーケティングに自由自在に利用出来ます。

## ■ お申し込み方法

無料お見積もりフォーム

<input type="checkbox"/>	1XVJ 2XVJ 3XVJ 4XVJ 5XVJ 6XVJ 7XVJ 8XVJ 9XVJ 10XVJ 11XVJ 12XVJ 13XVJ 14XVJ 15XVJ 16XVJ 17XVJ 18XVJ 19XVJ 20XVJ 21XVJ 22XVJ 23XVJ 24XVJ 25XVJ 26XVJ 27XVJ 28XVJ 29XVJ 30XVJ 31XVJ 32XVJ 33XVJ 34XVJ 35XVJ 36XVJ 37XVJ 38XVJ 39XVJ 40XVJ 41XVJ 42XVJ 43XVJ 44XVJ 45XVJ 46XVJ 47XVJ 48XVJ 49XVJ 50XVJ 51XVJ 52XVJ 53XVJ 54XVJ 55XVJ 56XVJ 57XVJ 58XVJ 59XVJ 60XVJ 61XVJ 62XVJ 63XVJ 64XVJ 65XVJ 66XVJ 67XVJ 68XVJ 69XVJ 70XVJ 71XVJ 72XVJ 73XVJ 74XVJ 75XVJ 76XVJ 77XVJ 78XVJ 79XVJ 80XVJ 81XVJ 82XVJ 83XVJ 84XVJ 85XVJ 86XVJ 87XVJ 88XVJ 89XVJ 90XVJ 91XVJ 92XVJ 93XVJ 94XVJ 95XVJ 96XVJ 97XVJ 98XVJ 99XVJ 100XVJ	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	会員ミーティング開催 <a href="#">詳細</a>	
<input checked="" type="checkbox"/>	招待コード導入 <a href="#">詳細</a>	
<input type="checkbox"/>	その他 (備考欄にてコメントください) <a href="#">詳細</a>	

無料お見積もりフォーム（<https://buildsalon.co.jp/estimate>）で「招待コード導入」にチェックを入れて送信をお願いいたします。

スマートフォン・PCに対応しております。



### ④ カンタン無料見積もりフォーム

1. お見積もり送信  
このフォームよりお見積もりを送信
2. 金額のご提示  
金額をメールにてご提示させていただきます
3. ヒアリング  
ご不明点や内容について必要に応じてヒアリング
4. ご契約  
数量や仕上げの契約手続も承ります
5. 納品・サポート  
オフラインサポートも商品・サポートも承ります



オンラインサロン 納品までの流れ

- ④ 内容を確認後、担当者よりお見積もり金額を通常1営業日以内にメールでご連絡致します。
- ④ 入力された個人情報は個人情報保護方針に従い、お見積もり以外の用途には使用致しません。
- ④ お見積もりは無料です。正式発注前のキャンセル料金はかかりません。
- ④ ご不明点はお電話 03-6822-4723 またはメールでも受け付けております。【よくある質問】

お名前 (必須)

法人名

メールアドレス (必須)

無料お見積もりフォーム

また、2021年4月からは、無料お見積もりフォームの簡易版（<https://buildsalon.co.jp/estimate-easy>）にてチェックを入れて、大まかな仕様をご回答頂くだけでお見積もり・ご発注・実装までが可能です。

※1 2021年4月現在。ビルドサロン調べ。

#### ■ リリースと取材に関するお問い合わせ

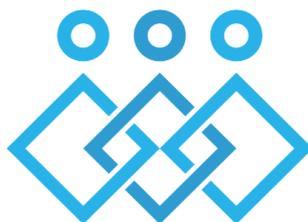
本社HP: <https://buildsalon.co.jp>

メール: [info@buildsalon.co.jp](mailto:info@buildsalon.co.jp)

電話: 03-6822-4723(代表)

お問い合わせフォーム: <https://buildsalon.co.jp/contact>

#### ■ ビルドサロンの事業内容



ビルドサロン コーポレートロゴ

株式会社ビルドサロンは、オンラインサロンの専門事業者です。オンラインサロン制作業界 No.1。

- ・ 自前オンラインサロンの開発及び制作事業
- ・ オンラインサロン運営代行業務
- ・ 既存オンラインサロンのページデザイン
- ・ オンラインサロン関連 CMS プラグインの開発
- ・ 既存ブログ(アメブロなど)からのコンテンツ移行作業
- ・ その他会員制サイトの受託開発業
- ・ オンラインサロン運用ブログの運営

<https://buildsalon.co.jp/blog>

※当プレスリリースに記載の商品名、サービス名は一般に日本もしくは外国における各社の商標または登録商標です。

---

ビルドサロンのプレスリリース一覧

[https://prtimes.jp/main/html/searchrlp/company\\_id/48988](https://prtimes.jp/main/html/searchrlp/company_id/48988)

---

取材歓迎しております。

【本件に関する報道関係者からのお問合せ先】

社名: 株式会社ビルドサロン

部署: マーケティング部

WEB: <https://buildsalon.co.jp>

MAIL: [info@buildsalon.co.jp](mailto:info@buildsalon.co.jp)

電話: 03-6822-4723

FAX: 03-6822-4723

住所: 〒162-0042 東京都新宿区早稲田町12-5 クロステレビ ニュー早稲田ビル 5階

お問い合わせ: <https://buildsalon.co.jp/contact>

会社概要: <https://buildsalon.co.jp/company>