

売る。つながる。 自分の事業を、つくっていく。

お店も、イベントも、コミュニティも、独自のアプリも。
組み合わせて、外部ツールとつなぎ、自分の事業に合わせて育てる。

CREATE

App Studio

業務に合うアプリをつくる

SELL

Shop / Mall

自分のお店から、新しい出会いへ

SHARE

fav

好きな商品を、誰かに届ける

ENGAGE

Event / Mobile

集まり、参加し続ける体験へ

店舗・EC・中小企業のオーナーへ。
そして、事業の仕組みをつくるコンサルタント・エンジニアへ。

本資料は提供中・段階提供・開発中のプロダクトを含みます。利用条件は各ページおよび公式案内をご確認ください。

ひとつの機能より、事業の広がり。

商品売る入口から、会員との継続的な関係、独自の業務づくりまで。

見つけてもらう・買ってもらう

Loku Shop

自分のお店の販売ページ

Loku Mall

複数のお店・商品を探す場

Loku fav

好きな商品を紹介する場

また来てもらう・参加してもらう

Loku Mobile App

お客さまの手元に、利用の入口を

Community / Learning

交流・講座・継続する体験

Loku Event / Membership

イベント・会員証・予約の接点

自社に合う仕組みをつくる

Loku App Studio

画面・データ・フローを組み立てる

標準の機能を使う。

独自の受付をつくる。

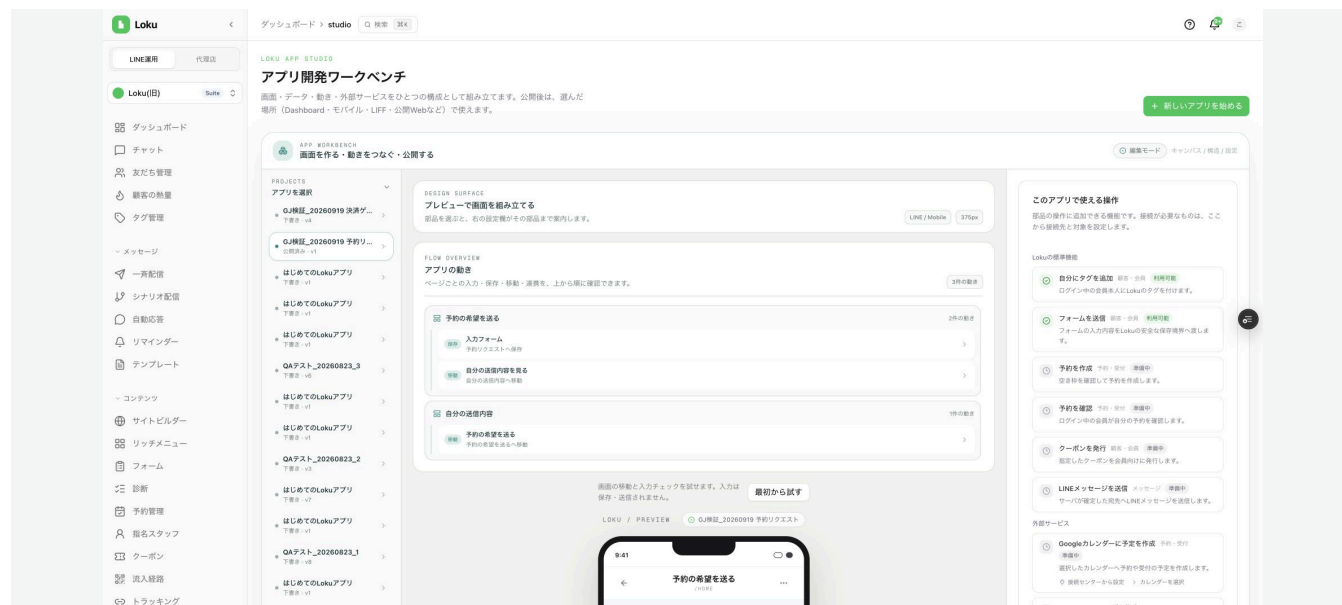
制作・運用を事業にする。

共通の土台 LINEの顧客接点 ／ 顧客管理・フォーム ／ 配信・シナリオ ／ サイト・コンテンツ

役割を示す全体図です。製品間の連携・自動化範囲、契約や追加料金は機能ごとに異なります。

「うちの業務に合う」を、形にする。

既製の画面だけでは足りない受付や会員向け機能を、アプリとして組み立てる。



現行ワークベンチ／検証用アプリ（2026年9月25日撮影）

活用イメージ 来店希望の受付／相談フォーム／会員向けの申請・記録

一部機能は段階提供。予約リクエストは予約確定ではありません。外部連携・アプリ販売には準備中の機能があります。

画面とデータを、一緒に設計

入力フォームや一覧などを配置。お客さまに使ってもらう入口をつくる。

公開先まで考えてつくる

公開Web・LIFFなど、使う場所に合わせて公開設定を進める。

制作の先に、運用の仕事がある

ヒアリング、構築、公開後の改善まで、支援の提案を広げられる。

商品の魅力を伝えて、自分のお店で売る。

商品を並べる場所と、お客さまとの接点を持つためのオンラインショップ。

Shop

あなたのお店

こだわりの食品、オリジナル商品、
お店から届けたいアイテム。
ブランドの紹介から購入まで、
お客さまがたどれる販売の入口に。

EC・飲食・店舗物販に

まずは、いちばん届けたい商品から。

お客さまの利用イメージ

- 01 **商品を知る**
写真・説明・価格を見て、選ぶ。
- 02 **カートから購入へ**
購入手続きを進め、注文を残す。
- 03 **次の接点をつくる**
LINEや案内から、お店へ再訪する。

公開ストアフロントで商品一覧・検索・カート・案内ページを確認。図は活用イメージです。配信連携などは設定が必要です。

自分のお店の外にも、**見つけてもらう入口を。**

商品やカテゴリから探せる、複数ショップのためのマーケットプレイス。



SHOP

お店の世界観を伝える

MALL

横断して探す入口を持つ

販売ページに加えて、
商品を見つける経路を増やす。

公開Mallの検索・カテゴリ・ショップページで確認。図中のお店は説明用です。集客数や販売成果を保証するものではありません。

「これ、好き」が、誰かの買う理由になる。

好きな商品を紹介し、条件に合う購入が紹介報酬につながる仕組み。

fav

おすすめが、お店と人をつなぐ。

売り手の発信だけで終わらず、
使う人・好きな人のおすすめを、
商品との新しい出会いに。

01

商品を選ぶ

紹介したい対象商品を見つ
ける。

02

リンクを共有

自分のfavページや紹介リンクを
届ける。

03

購入につながる

対象の購入が紹介実績として記
録される。

04

報酬を確認

返品期間などの条件を経て報酬
が確定。

オーナーには 商品の紹介経路を増やす。 **紹介する人には** 好きな商品を届ける活動の場を。

出典：l.loku-ai.co.jp/fav/guide（2026年9月25日確認）。利用登録・報酬条件があります。報酬の確定・振込は条件と提供状況をご確認ください。

集まるきっかけを、次のつながりに。

セミナー、体験会、ワークショップ。告知ページから予約受付・参加者の確認まで。

01

イベントを伝える

内容・日時・会場・定員を整理し、参加を判断できる公開ページをつくる。

02

申し込みを受け付ける

受付項目や日程を整え、参加希望者が申し込める入口を用意する。

03

参加者を確認する

予約情報と受付状況を管理画面で確認し、当日の運営に備える。

一度の開催を、その後の関係へ。

活用提案：体験会 → 継続のご案内 → 会員・コミュニティへの参加

Loku Event

こんな場面に ジムの体験会 / お店のワークショップ / 企業セミナー / ファン交流会

出典：Loku Event主催者向けページの現行ソース。まず無料イベントから。有料開催・決済・限定公開の提供条件は個別に確認します。

お客さまの手元に、また使いたくなる入口を。

LINEでつながった先に、会員として利用・参加するためのモバイル体験。

必要な場所に、戻ってこられる

参加中のコミュニティや会員向け機能への入口を、手元に。

案内を受けるだけで終わらない

交流する、学ぶ、会員証を使う。お客さま自身が参加する体験へ。

使い続ける体験を、磨いていく

日々の利用から次の行動へつなぐホーム画面も開発していきます。

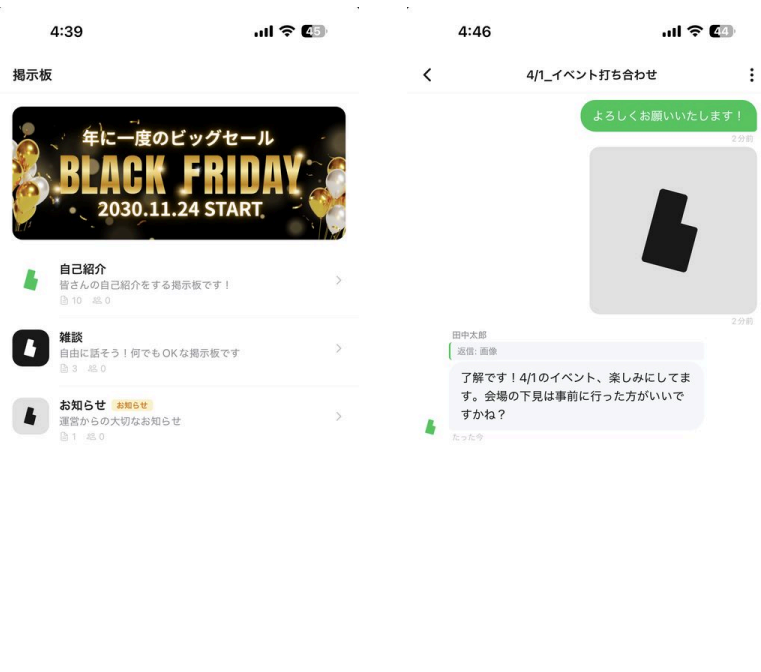


開発中UIコンセプト／表示データはサンプル
現行の配布画面ではありません

公式コミュニティ案内でiOSアプリ・プッシュ通知を案内。対応OS・利用機能は提供状況によります。店舗専用アプリの個別配布を示すものではありません。

買って終わりから、参加し続ける関係へ。

お客さま同士の交流と、学び続けるコンテンツを、事業の価値に加える。



掲示板

グループ

交流が生まれる

掲示板、コメント、リアクション、グループで、参加者同士の接点をつくる。

学びを、継続する

動画・テキスト・クイズのレッスン。進捗や段階的な公開で学習を支える。

所属している実感をつくる

会員ランク、バッジ、会員証などで、参加の積み重ねを見せる。

ジム・スクール・会員制サービスに

来店や受講の間にも、関係を続ける。

もう一度選んでもらう、きっかけを用意する。

会員証・ポイント・クーポン・予約。日々のお客さまとの接点を育てる機能群。

お店との関係が深まる流れ

来店する



会員になる



また利用する

会員証・ポイント

お店やサービスを利用するたびに、会員としての接点を持つ。

クーポン・特典

再来店、新商品の体験、久しぶりの利用に、具体的なきっかけを。

予約受付・ご案内

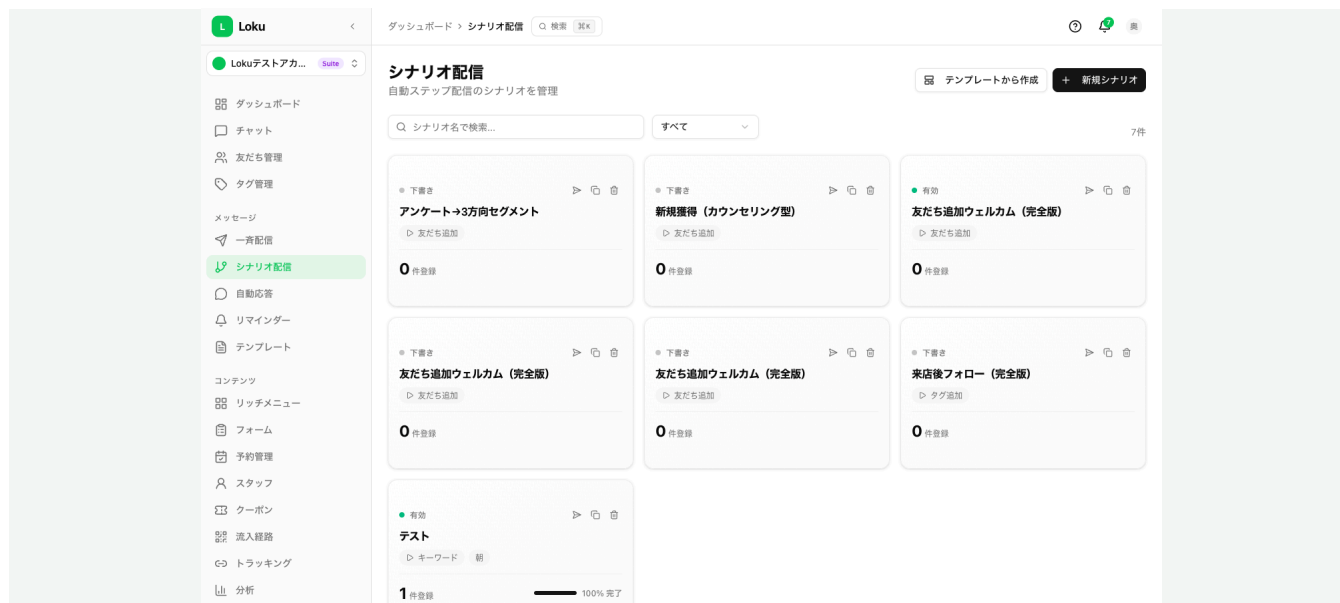
体験や相談の入口を整え、利用前後のコミュニケーションにつなげる。

活用イメージ 飲食店の常連施策 / ジムの体験受付 / サロンの再来店案内

機能・上限はプランにより異なります。標準の予約機能とApp Studioの予約リクエストは別機能です。図は活用イメージです。

届けたいことを、相手に合う順番で。

LINEの配信・フォーム・顧客管理を、日々の接客や案内の土台に。



シナリオ配信／既存デモ画面（表示数値はサンプル）

お客さまを知る

フォームやタグで、興味・希望・状況を整理する。

必要な案内を届ける

シナリオや対象者の設定で、案内の順序と届け先を整える。

行動の入口をつくる

サイト・フォーム・ショップなど、次に使ってほしい場所を案内する。

たとえば 友だち追加 → 希望をヒアリング → 興味に合う案内 → 体験・購入の入口へ

画面は公開用デモ素材。シナリオの条件・外部サービス連携には設定と対応範囲の確認が必要です。

今あるツールと、自社らしい使い方へ。

標準機能を組み合わせ、必要に応じて外部連携や独自の画面を加える。

標準の接点・決済

LINE公式アカウント / Stripe

LINEでの案内や受付、対応する機能での決済。アカウント接続と対象プランの設定から始めます。

自社ツールとの個別接続

REST API / Webhook

CRM・EC・業務システムに合わせて設計。取得・更新できる項目や通知条件を確認し、接続を実装します。

連携テンプレートの候補・提供条件を確認

Zapierなどの自動化サービス

予約のカレンダー登録、社内への通知などを検討。外部側の公開・招待・契約・接続確認が必要です。

候補例：Google カレンダー / Slack / Zoom

独自の体験づくり

Loku App Studio

フォーム・一覧・データ・フローを業務に合わせて構成。対応機能から小さくつくり、運用しながら育てます。

REST APIはPro・Suite。Webhook・各連携は対応範囲と有効化条件あり。候補サービスの全機能連携・即時利用を示すものではありません。

あなたの事業なら、どこから始める？

最初から全部を導入する必要はありません。お客さまに起こしてほしい行動から選びます。

EC・ネットショップ

商品との出会いを増やす。

Shopで販売の入口を整え、Mallやfavで見つけてもらう経路を検討する。

Shop + Mall + fav

ジム・スクール

体験から、続ける関係へ。

体験受付を整え、通っていない時間にも学びや交流の場を持つ。

予約 + Community + Learning

飲食店・店舗

次の来店理由をつくる。

会員証や特典を日々の接客に組み込み、季節の案内をLINEで届ける。

会員証 + クーポン + 配信

中小企業・サービス業

相談しやすい窓口を持つ。

ヒアリングフォームや独自の受付をつくり、既存のお客さまとの接点を続ける。

顧客管理 + 配信 + App Studio

各組み合わせは活用提案です。セット販売・標準連携を示すものではなく、利用条件や必要な設定は個別に確認します。

つくる人には、提案の幅と、運用の接点を。

コンサルタント・制作会社・エンジニアの方と、お客さまの事業に合う仕組みづくりを。

HEAR

業務を聞く

誰が、何に困っているか。利用者と運用者の両方を整理。

DESIGN

仕組みを選ぶ

標準機能・Shop・Community・Studioから構成を検討。

BUILD

使える形にする

サイトや受付画面、コンテンツ、案内の動線を整える。

OPERATE

運用して改善

問い合わせや利用状況をもとに、画面や案内を見直す。

納品後にも、支援できることがある。

コンテンツ更新、配信設計、会員施策、運用サポート。
お客さまの変化に合わせて、継続して関わる提案へ。

開発を進めている領域

つくったアプリの販売

App Studioのアプリ販売機能は準備中です。
現時点の提供条件と合わせてご相談ください。

まずは、ひとつの体験から。

お客さまに「使ってみたい」と思ってもらえる入口を、一緒につくりませんか。

01 届けたい相手を決める

新しいお客さま、既存のお客さま、会員の方。

02 最初の行動を、ひとつ選ぶ

商品を買う。体験を申し込む。交流に参加する。

03 小さく使って、反応から育てる

機能を増やす前に、迷わず使える流れを整える。

あなたの事業に、Lokuのどの入口が合うか。

まずは、そこから。



サービスを知る・相談する
l.oku-ai.co.jp



制作・運用を支援したい方
l.oku-ai.co.jp/partners

support@oku-ai.co.jp