



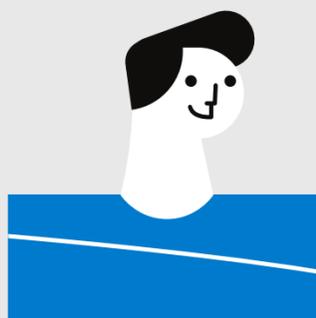
価格・契約まわり



社内FAQマスターガイド：価格・契約まわり

お客さまの疑問、即解決！

1 / 5



Q 結局、いくらくらいかかるのですか？

A 現在はテスト段階のため、
一般販売価格はまだ決まっていません。
その代わりに、テスト参加店舗さまには、
本格展開時に優遇条件をご用意する予定です。
「まず使ってみて、合わなければやめられる」
という前提でご案内しています。

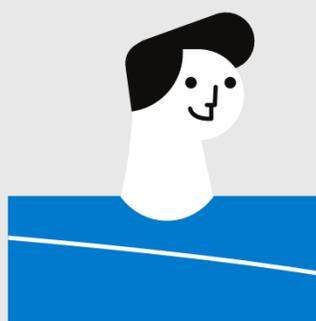




社内FAQマスターガイド：価格・契約まわり

お客さまの疑問、即解決！

2/5



Q 月額ですか？買い切りですか？

A 最終的な料金体系は、
テスト結果を踏まえて決定します。
運用負担や効果の出方を見ながら、
「続けやすい形」を一緒に考えていく段階です。

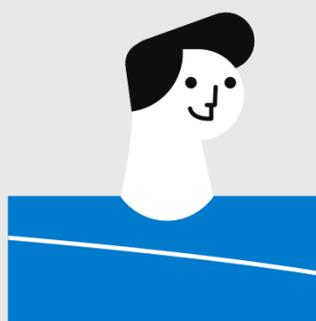




社内FAQマスターガイド：価格・契約まわり

お客さまの疑問、即解決！

3 / 5



Q テスト段階でも費用はかかりますか？

A テスト参加にあたっては、
通常導入とは異なる条件でご案内しています。
「費用を払って完成品を買う」というより、
一緒に育てる参加型の位置づけです。

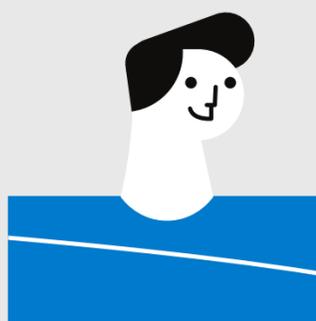




社内FAQマスターガイド：価格・契約まわり

お客さまの疑問、即解決！

4 / 5



Q 途中でやめたら、違約金がありますか？

A テストは「試してみる」ことが前提です。
合わないと感じた場合に、
無理に続けていただくことはありません。

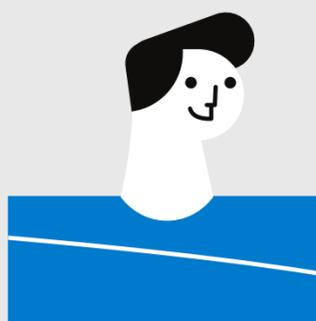




社内FAQマスターガイド：価格・契約まわり

お客さまの疑問、即解決！

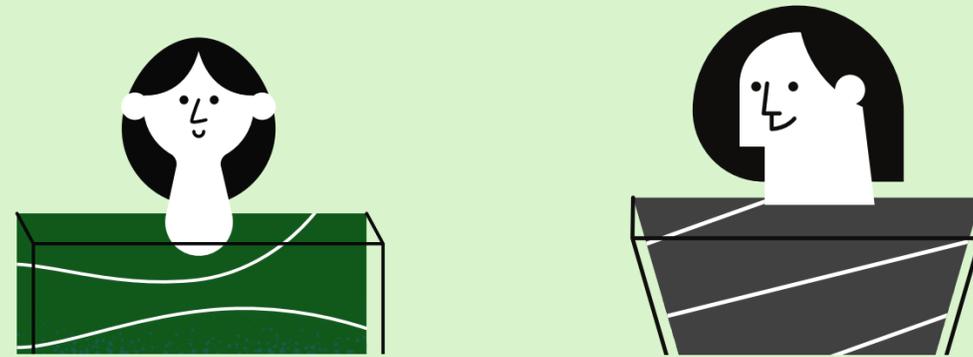
5 / 5



Q 後から急に高くなったりしませんか？

A テスト参加店舗さまには、
本格展開時に不利になるような扱いは行いません。
むしろ、早く参加していただいた店舗さまを大切
にしたいという考え方です。





運用負担について



社内FAQマスターガイド：運用負担について

お客さまの疑問、即解決！

1 / 5



Q 毎日何か操作しないといけませんか？

A いいえ。
基本は「QRを置く」「月に1回、通知を出す」
程度です。毎日触るツールではありません。

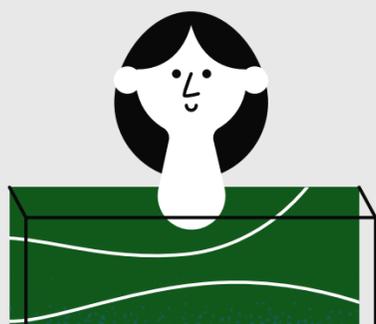




社内FAQマスターガイド：運用負担について

お客さまの疑問、即解決！

2 / 5



Q 忙しくて運用できなくなったら？

A OMISELLは“がんばらない運用”が前提です。
少し間が空いても問題ありません。
続けられるペースで使っていたら大丈夫です。





社内FAQマスターガイド：運用負担について

お客さまの疑問、即解決！

3 / 5



Q 誰が操作する想定ですか？

A 店長さま、
または一人決めていただければ十分です。
複数人で覚える必要はありません。





社内FAQマスターガイド：運用負担について

お客さまの疑問、即解決！

4 / 5



Q 高齢のスタッフでも扱えますか？

A 店舗側でやることは、
「QRを案内する」「通知文を入力する」程度です。
スマホが使えれば問題ない設計です。





社内FAQマスターガイド：運用負担について

お客さまの疑問、即解決！

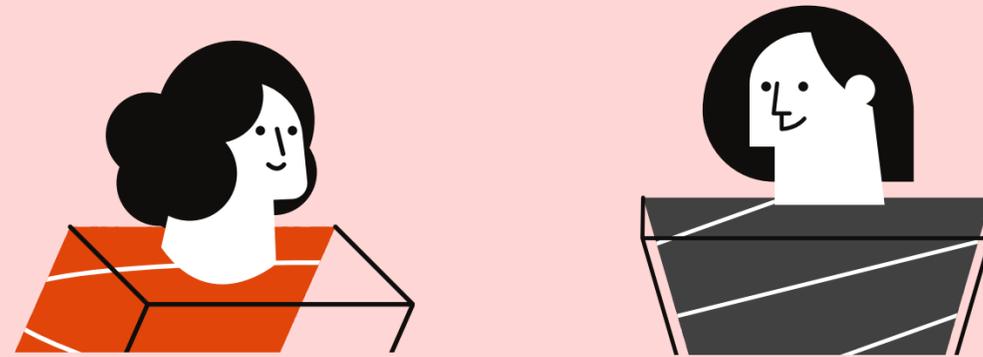
5 / 5



Q 通知はどのくらいの頻度で送る必要がありますか？

A 月1回程度でも十分意味があります。
無理に頻繁に送る必要はありません。





効果・成果について



社内FAQマスターガイド：効果・成果について
お客さまの疑問、即解決！

1 / 5



Q 本当に効果はありますか？

A 業種や店舗によって差は出ます。
だからこそ、テストという形で
一緒に確かめたいと考えています。





社内FAQマスターガイド：効果・成果について
お客さまの疑問、即解決！

2 / 5



Q うちの業態でも意味がありますか？

A OMISELLは、「また来てもらう」ための考え方を形にしたものです。業態を問わず、“関係づくり”が必要なお店に向いています。





社内FAQマスターガイド：効果・成果について
お客さまの疑問、即解決！

3 / 5



Q お客様はアプリを入れてくれますか？

A 全員が入れるわけではありません。
ただ、よく来てくれるお客様ほど
入りやすい傾向があります。
まずは「興味のある方から」で十分です。





社内FAQマスターガイド：効果・成果について
お客さまの疑問、即解決！

4 / 5



Q どれくらいで効果が見えてきますか？

A 早い店舗さまでは、
数週間～1か月ほどで反応が見え始めます。
ただし、焦らず「育てる」イメージが大切です。





社内FAQマスターガイド：効果・成果について
お客さまの疑問、即解決！

5 / 5



Q 思ったほど使われなかったら？

A それもテストの大切な結果です。
「どうすれば使われやすいか」を一緒に
考えるための期間です。





技術的な不安について



社内FAQマスターガイド：技術的な不安について

お客さまの疑問、即解決！

1 / 5



Q スマホが苦手なお客様でも使えますか？

A すべてのお客様が使う必要はありません。
「使える方」「興味のある方」だけで十分です。





社内FAQマスターガイド：技術的な不安について

お客さまの疑問、即解決！

2 / 5



Q 店舗側でWi-Fiや特別な機器を用意する
必要はありますか？

A いいえ。
OMISELLを使うために、新しい設備や回線を用意
していただく必要はありません。
今お使いのスマートフォンと、店内に設置する
QRコードだけで始められます。





社内FAQマスターガイド：技術的な不安について

お客さまの疑問、即解決！

3 / 5



Q 古いスマホでも動きますか？

A 一般的なスマートフォンであれば
問題なく動作します。





社内FAQマスターガイド：技術的な不安について

お客さまの疑問、即解決！

4 / 5



Q 個人情報は大丈夫ですか？

A 必要最低限の情報のみを扱い、
適切に管理します。





社内FAQマスターガイド：技術的な不安について

お客さまの疑問、即解決！

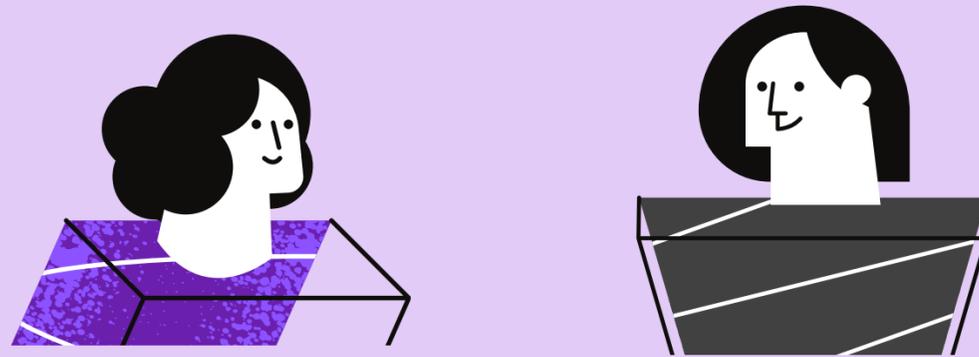
5 / 5



Q トラブルが起きたら？

A 当社がサポートします。
店舗さまにすべてを任せることはありません。





テスト参加の意味



社内FAQマスターガイド：テスト参加の意味

お客さまの疑問、即解決！

1 / 5



Q なぜ「テスト」なのですか？

A 完成品を売るのではなく、
現場の声を取り入れて育てていきたいからです。





社内FAQマスターガイド：テスト参加の意味

お客さまの疑問、即解決！

2 / 5



Q 実験台にされる感じはしませんか？

A 一方的に試すのではなく、
「一緒に作るパートナー」という位置づけです。





社内FAQマスターガイド：テスト参加の意味

お客さまの疑問、即解決！

3 / 5



Q こちらのメリットは？

A

- 早い段階から使える
 - 要望が反映されやすい
 - 本格展開時に優遇される
- この3点が大きなメリットです。





社内FAQマスターガイド：テスト参加の意味

お客さまの疑問、即解決！

4 / 5



Q 途中で合わなかったら？

A その場合は、無理に続ける必要はありません。
「試してみた結果、違った」も大切な答えです。





社内FAQマスターガイド：テスト参加の意味

お客さまの疑問、即解決！

5/5



Q テストに参加しないと不利になりますか？

A 不利になることはありません。
ただ、参加いただいた店舗さまの声を優先的に
反映していく予定です。

