

チャット型Web接客サービス

HPに置くだけ。 “見られて終わり”を、 行動に変える。

ホームページに小さな接客係を。
訪問者の疑問にその場で答え、応募・購入・問い合わせにつなげます。



ご利用にあたってのお願い

本資料は、貴社内での閲覧に限りご利用ください。無断転載、再配布、複製、外部サイトへの掲載、第三者への共有・公開は禁止いたします。

本資料の流れ

01 はじめに
WhatYa Lite が大切にしている考え方

03 解決策
HPに置くだけのチャット接客

05 選ばれる理由
導入実績と、毎月の改善サポート

02 課題
なぜ、HPに来た人は離脱するのか

04 活用例
採用・販促・FAQ で、こう効く

06 料金・導入の流れ
月9,000円から、最短2週間で開始

POINT そもそも、チャットとHPは何が違う？



ホームページは

情報を「置く」場所。



チャットは

迷っている人を「案内する」場所。

ホームページに情報を掲載していても、訪問者がその情報を見つけてくれるとは限りません。

料金、事例、予約方法、採用情報、よくある質問。必要な情報がどこかに書いてあっても、探すのが面倒だったり、読む前に離脱してしまうことがあります。

チャットは、そんな訪問者に対して、「何を知りたいですか？」と入口を用意し、目的に合わせて必要な情報へ案内します。

だからチャットは、ホームページの代わりではありません。ホームページに来た人を、迷わせずに次の行動へ進めるための接客導線です。



01 はじめに

機能を絞り、手間を省き、 効果を最大化するサービスです



余計なものは、のせない

あれもこれもと機能を盛り込むのではなく、本当に成果につながる機能だけに絞り込みました。だから、設置の手間も、運用の負担も最小限です。



顧客体験づくりのプロ集団

私たちは長年、「顧客体験(CX)」の設計と改善に取り組んできました。お客様が迷わず行動できる導線づくりを、得意としています。



数字だけでは見えない“行動”を動かす

アクセス解析だけではわからない「訪問者が何に迷い、何を求めているか」。その行動に合わせて、こちらから自然なきっかけを仕掛けられます。



大がかりな改修は、不要です

サイトを作り直す必要はありません。いまのHPに置くだけ。行動データをもとに、販売促進と顧客満足度の向上へ、着実に繋がっていきます。

02 課題

集客にお金をかけても、HPで“素通り”されていませんか？

求人媒体・広告・SNS・Googleマップ...集客には投資している。でも、せっかくHPに来た人の多くが、何もせずに帰ってしまっています。

01

採用



求職者が離れる

求人媒体から会社を確認しに来たのに「情報が少ない」「雰囲気わからない」と感じ、応募を見送る。

→ そのまま離脱

02

販促



見込み客が離れる

商品やサービスに興味は持ったが、疑問が解消されず問い合わせをためらい、他社に流れてしまう。

→ そのまま離脱

03

来店



来店前に離れる

Googleマップで店は見つかるのに、情報が少なく不安になり、他店を選んでしまう。

→ そのまま離脱

共通する原因

HPに来た人の疑問・不安を、その場で解消できていないこと。

02 課題

チャットの“あるある失敗”を、 すべて解消する設計にしました

「導入したのに使われない」「途中で頓挫した」——。よくあるつまづきを踏まえ、誰でも続けられる形に仕上げています。

⊗ よくある失敗

AIが“もっともらしい誤回答”をする

生成AI型は、求人・料金など事実が大事な場面で誤回答のリスク。学習コストもかさみがち。



✓ WhatYa Lite

完全“選択式”だから誤回答ゼロ

用意した答えを選ぶだけ。AIのような誤回答が起きません。

⊗ よくある失敗

作り方がわからず放置される

安価なツールは「どう作る？」でつまづき、更新も大変。結局、設置したまま放置に。



✓ WhatYa Lite

構築も運用もチームが代行

設計から毎月の更新まで専門チームが対応。放置になりません。

⊗ よくある失敗

何を聞けばいいかわからず使われない

入力欄だけのチャットは「何を聞けば？」となり、結局ほとんど使われない。



✓ WhatYa Lite

メニュー方式で迷わせない

知りたいことをボタンで選ぶだけ。誰でも自然に使えます。

03 解決策

HPにチャットを1つ置くだけ。 “離脱”を“行動”に変えます

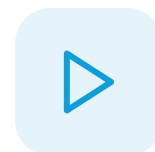
✓ 今のHPに設置するだけ。サイトのリニューアルは不要で、すぐに導入できます。



疑問・不安を、その場で解消

訪問者が知りたいことに、チャットが即座に回答。迷いをなくします。

「料金は？」
→ その場で自動回答



動画・写真で、魅力を伝える

文字だけでは伝わらない職場の雰囲気や商品の特徴を、動画や写真で訴求。

「雰囲気は？」
→ 紹介動画を表示



申込・購入へ、自然に誘導

会話の流れのまま、問い合わせ・応募・予約・購入へ、無理なく後押し。

「申し込みたい」
→ フォームへ案内

① 構築もシナリオ設計も、すべて WhatYaチームが対応。お客様に専門知識は必要ありません。

03 解決策

ホームページとチャットは、役割が違います

ホームページは「情報を置く場所」。チャットは「必要な情報へ案内する場所」。代わりではなく、HPの情報を成果につなげる接客導線です。

 ホームページ = 情報を置く「棚」	 チャット = 案内する「店員」
<input type="radio"/> 情報を掲載する	<input checked="" type="checkbox"/> 情報へ案内する
<input type="radio"/> 訪問者が自分で探す	<input checked="" type="checkbox"/> 選択肢から選べる
<input type="radio"/> 全員に同じ情報を見せる	<input checked="" type="checkbox"/> 関心ごと別に案内できる
<input type="radio"/> 問い合わせ導線を探す必要がある	<input checked="" type="checkbox"/> その場で次の行動へつなげる
<input type="radio"/> 作って終わりにになりがち	<input checked="" type="checkbox"/> 必要に応じて導線を改善できる

→ 探させるホームページから、案内するホームページへ。

03 解決策

チャットで変わる、3つのこと

機能の話ではありません。HPに来た人を「迷わせず・取りこぼさず・動かし続ける」。会社にとっての変化で整理しました。

01



迷わせない

探させず、**選ばせる**。料金・事例・予約・採用情報など、知りたい内容を選択肢で提示し、目的の情報へ案内します。

料金を知りたい

事例を見たい

予約したい

採用情報

効果 離脱防止／回遊改善／情報到達率アップ

02



取りこぼさない

すぐ問い合わせない人・比較中の人にも、**軽い行動を用意**。資料請求・FAQ・LINE相談などで見込み客として残せます。

まず資料だけ

料金の目安

他社との違い

LINEで相談

効果 リード獲得／問い合わせ増／応募前の離脱防止

03



動かし続ける

HPを大きく改修せずに、**チャット内で更新・改善**。キャンペーン・空き状況・採用・FAQなどを、いつでも最新に保てます。

今月のお知らせ

空き状況

募集中の職種

よくある質問

効果 情報鮮度アップ／対応工数削減／運用改善

03 解決策

訪問者の「知りたい」から、次の行動へ

訪問者の気持ち	チャットの入口	つなげる行動
まず概要だけ知りたい	● サービス内容を知りたい	› 概要ページ・資料請求
料金が気になる	● 料金の目安を知りたい	› 料金案内・相談予約
他社と比較している	● 選ばれる理由を知りたい	› 事例・強み紹介
まだ問い合わせは早い	● まず資料だけ見たい	› 資料ダウンロード
不安を解消したい	● よくある質問を見る	› FAQ・問い合わせ
すぐ相談したい	● 問い合わせしたい	› フォーム・電話・LINE
予約したい	● 空き状況・予約方法	› 予約ページ
採用情報を見たい	● 募集中の職種を知りたい	› 採用ページ・応募
初めてで流れが不安	● 利用の流れを知りたい	› 初回案内・相談
最新情報を知りたい	● 今月のお知らせ	› キャンペーン・告知

チャットは、訪問者の疑問に答えるだけではありません。“知りたい”から“行動する”までの流れを、ホームページ上に作るすることができます。

04 活用事例② サービス・製品紹介

製品に興味を持った人を、「問い合わせ」へ



ねらい 疑問をその場で解消し、「興味」を「問い合わせ」という行動へ確実につなげます。

04 活用事例③ TOPページ

分散した情報の、「羅針盤（道案内）」になる



ねらい 散らばった情報の入口を1つに集約し、訪問者を目的のページまで最短で誘導 します。

04 活用事例④ EC・販促

ECサイトの「購入」を、最後にひと押し



ねらい 各場面で必要な情報を出し分け、 **購入数の最大化（最大200%）** を後押しします。

05 選ばれる理由

大手企業に選ばれるエンジンを、そのまま使えます

上位サービス「WhatYa」は大手企業の顧客対応・DXで採用。Liteはその同じエンジンをベースに、導入のしやすさに特化しています。

200%

成果（CV）が最大2倍に

Web経由の申込・購入数が最大200%向上

49%

成果の約半分にチャットが貢献

サイト全体の成果のうち、チャット利用者の割合

22%

1人あたりの購入額アップ

アパレルEC導入企業での客単価向上の実績

上位プラン「WhatYa」の主な導入企業

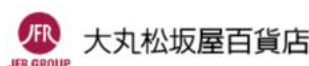
アパレル



食品・コスメ



流通・通販



鉄道



金融



不動産



※ 数値は上位プラン「WhatYa」での導入実績例です。WhatYa Lite は同一エンジンをベースに、導入しやすさを重視したプランです。

05 選ばれる理由

月額の中に、毎月の改善サポートまで含まれます

一般的なツールは利用料だけ。WhatYa Lite は「設置して終わり」ではなく、データを見ながら毎月、一緒に改善し続けます。



ツール代ではなく、
成果への二人三脚に
投資いただくサービスです

設置後も、毎月のデータ分析と改善提案で、訪問者の行動データから成果を最大化します。



シナリオの更新

チャットの内容変更・更新に対応します。



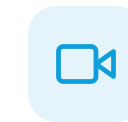
データ分析・改善提案

訪問者データを確認し、毎月改善を提案。



訴求内容の変更対応

募集条件やキャンペーン変更にも柔軟に。



簡易動画の制作

月1本まで、簡易動画の制作をサポート。

05 選ばれる理由

業種・用途を問わず、幅広く使えます

HPに来た訪問者の課題に合わせてシナリオを設計。1つのチャットで、いろいろな業種・用途に対応できます。



IT・エンジニア採用
SES・受託開発企業での採用強化



営業職の採用
不動産・保険代理店での採用活動



現場スタッフの採用
製造・建設・物流業界での人材確保



店舗ビジネスの集客
飲食・美容・小売／MEO施策と併用



EC・商品ページ
商品ページに設置して成果の導線を改善



顧客対応の自動化
業種を問わず問い合わせ対応を効率化

06 導入の流れ

特別な準備は不要。3ステップで導入完了

サイトのリニューアルも専門知識もいりません。簡単なヒアリングから、最短で運用開始まで一緒に進めます。

STEP 01



情報を共有する

HP・SNS・採用媒体の素材をお渡しいただくだけ。簡単なWeb打ち合わせでOKです。



STEP 02



シナリオを構築する

WhatYaチームが御社に合わせて設計・構築。お客様に特別な知識は不要です。



STEP 03



設置して運用開始

HPにチャットボタンを設置して完了。以降は毎月データを見ながら改善を続けます。

最短2週間

で運用開始。導入後の改善サポートも、すべて月額に含まれます。

06 料金

シンプルな月額制。月9,000円から

初期費用・事務手数料は一切かかりません。1サイト・1シナリオから、手軽に始められます。

初期費用

0円

事務手数料も
一切かかりません

月額利用料 1サイト / 1シナリオ

¥9,000 / 月 (税抜)

- ✓ まずは1つの用途・1ページから手軽にスタート
- ✓ 複数シナリオ・複数サイトはボリューム割引あり
- ✓ 初期費用・運用サポート費すべて込み。追加費用なし

「導入しやすさ」にこだわった料金設定です。導入後も成果につながる運用を、毎月一緒にサポートします。

06 料金

月額に含まれるもの

ツール利用料に加えて、運用に必要なサポートをすべて月額に含めています。「設置して終わり」ではなく、続けて成果を伸ばす伴走型です。



業種別テンプレシナリオ

採用・販促・CSなど、業種・用途別の成功パターンをベースに提供。



初期セットアップ

HP・サービス情報・画像をヒアリングし、適切な形で初期設定。



毎月の修正対応込み

文章・画像の差し替えは無制限。募集要項やキャンペーン変更も柔軟に。



簡易動画の制作（月1本）

サービス紹介や告知に使える簡易動画を毎月1本。SNSにも活用可能。



簡易レポートで“興味”を把握

訪問者の行動データから興味関心が見える化。サイト改善にも活用。



オンライン／メール相談

導線改善・運用相談・集客施策の提案など、継続的にサポート。

すべて月額料金に含まれます。まずは小さく始められます。

07 まとめ

WhatYa Lite のご提案まとめ

課題

HPに来た訪問者が、疑問・不安を解消できずに離脱している。

解決策

HPにチャットを1つ置くだけで、訪問者の行動を後押しする。

成果

採用・販促・申込・CS・MEOまで、複数の課題を1つのツールで解決。

安心

大手導入と同一エンジン。月9,000円から、改善サポート込みの伴走型。

Next Step

まずはお気軽に、ご相談ください

御社のHPに設置したイメージを、5~10分でご覧いただけます。

お問い合わせ先

✉ contact@data-ride.co.jp

APPENDIX 補足

店舗のGoogleマップ対策（MEO）にも使えます

基本の使い方は同じ。店舗の場合は「Googleマップから来た人の予約率アップ」=MEO対策の一手としても機能します。

ユーザーの需要

54.8%

が「Googleマップの写真を、予約・来店前に参考にした」と回答

※ 20～60代 男女1,000人調査

店舗側の現状

76.7%

の店舗が「Googleマップに登録のみ」。MEO実施はわずか23.3%

※ 店舗運営者 215人調査

⚠ ユーザーの需要に、店舗のマップ対応が追いついていない。ここに大きな機会損失があります。

1 Googleマップで店舗を発見

2 HPに来訪（WhatYa設置済）

3 写真・動画・チャットで確認

4 予約・来店へ転換



Thank you

HPに置くだけ。“見られて終わり”を、行動に変える。
ホームページに、小さな接客係を。

社名	株式会社データライド (DATARIDE Co., Ltd.)
本社	東京都千代田区神田錦町2-2-1 KANDA SQUARE 11F
代表者	代表取締役 吹場 純
ミッション	データを活用した、価値ある顧客体験を提供する
ホームページ	https://www.data-ride.co.jp/
お問い合わせ	contact@data-ride.co.jp