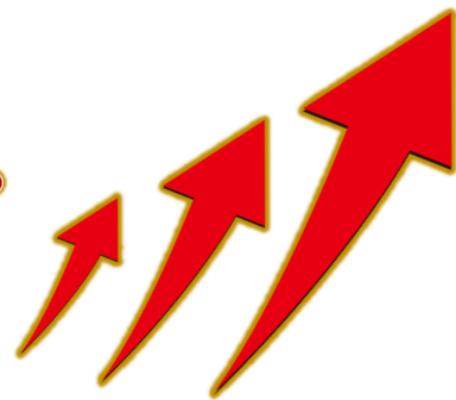


第六回店舗系  
LINE公式と  
インスタ集客



好き&得意で突き抜ける!

スーパー  
ステージアップ  
起業塾



# 第六回 店舗系 LINE公式とインスタ集客

---

- ☑ シェア(近況報告)
- ☑ 検索に強くする&お客さんにどんどん  
出会えるインスタ集客セミナー
- ☑ LINE公式を使ってリピートと売上200%アップ



# まずは皆さんの報告から



この二週間、何か動きがあった方はご報告下さい。  
また質疑等も可能です





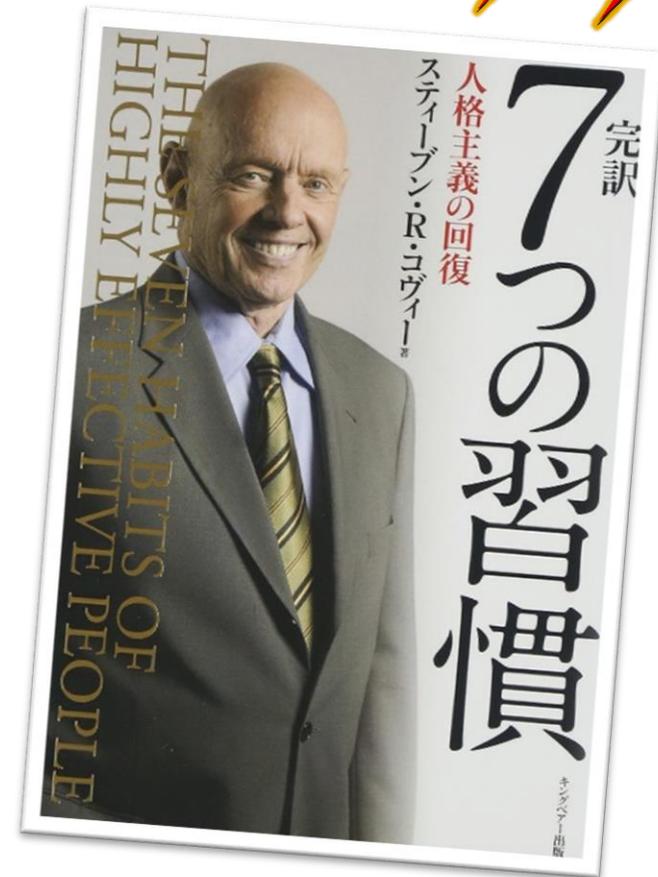
前回のおさらい



# 第五回 七つの習慣勉強会



- ☑ シェア & 前回のおさらい
- ☑ 七つの習慣の前に…
- ☑ 七つの習慣 ～私的成功～
- ☑ 七つの習慣 ～公的成功～



## ◆ 7つの習慣

- 第1の習慣 主体性を発揮する
- 第2の習慣 目的を持って始める
- 第3の習慣 重要事項を優先する
- 第4の習慣 Win-Winを考える
- 第5の習慣 理解してから理解される
- 第6の習慣 相乗効果を発揮する
- 第7の習慣 刃を研ぐ



# 起業の基礎

---

## ■ インサイド・アウト

自分(内側)から周囲(外側)に影響を及ぼす。  
他人や環境を変えるには自分が変わるという考え方。

信頼されたいなら信頼される人になる  
愛されたいなら愛される自分になる

# 起業の基礎

---

## ■ インサイド・アウト

全ての問題は自分の中にあり、  
自分が変わらなければ周囲も変わらない  
という考え方

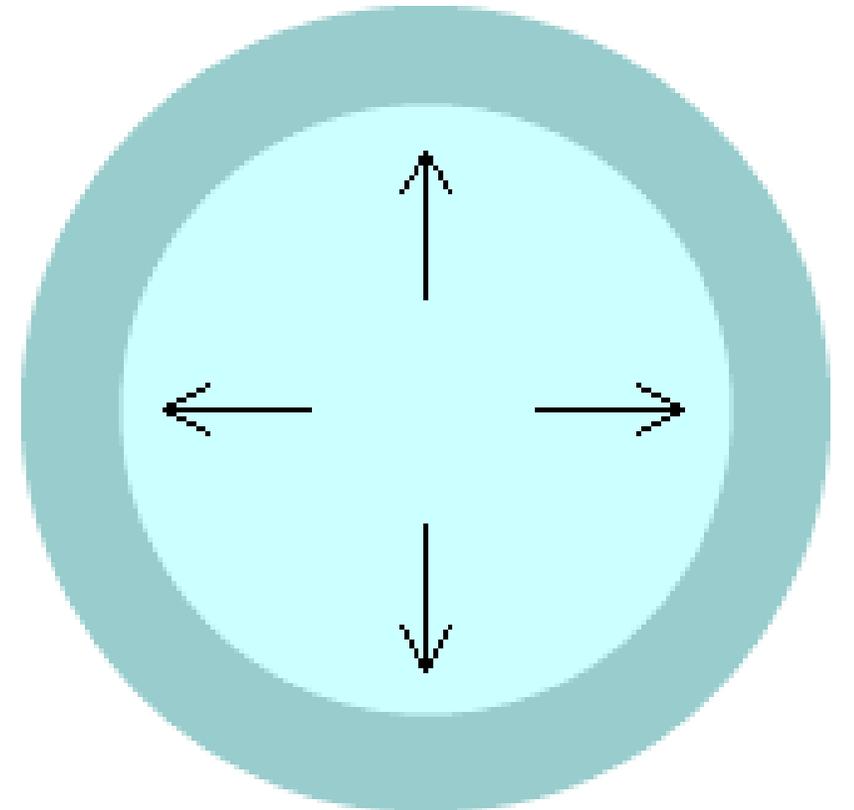
# 起業の基礎

---

## ■ 第1の習慣 主体性を発揮する

### 影響の輪＝信頼の輪

主体性を発揮し  
誰からも信頼され  
必要とされる人になろう。



影響の輪が広がる

# 起業の基礎

---

## ■ 第2の習慣 目的を持って始める

### ◆ ミッション・ステートメントとは…

人それぞれの生活、  
行動における憲法のようなもの。  
形式や内容、分量は人それぞれ。  
こうでなければいけない、というものは全くありません。

個人であれば  
「使命・志」

起業であれば  
「理念・ credo」

※ただし、義務でなく心からワクワクできて楽しめることであるべき

# 起業の基礎

---

## ■ 第3の習慣 重要事項を優先する

### ◆ 成功者の共通点

成功者達の共通点は、成功していない人達の嫌がることを実行に移す習慣を身に着けていることである。

必ずしも好きでやっているわけではないが自らの嫌だという感情をその目的意識の強さに服従させているのだ。



まず決めるべきはゴール

■ 時間の考え方 = 志から見て行動を決める

	緊急	緊急でない
重要	【第一領域】 緊急かつ重要	【第二領域】 緊急でないが重要
重要でない	【第三領域】 緊急だが重要でない	【第四領域】 緊急でも重要でもない

志、使命から考えて  
重要か緊急かを考える  
第二領域がカギとなる！

【バランスが大事】

どこかをゼロにする必要はないが、3や4が多いと志を果たすまで時間がかかる。

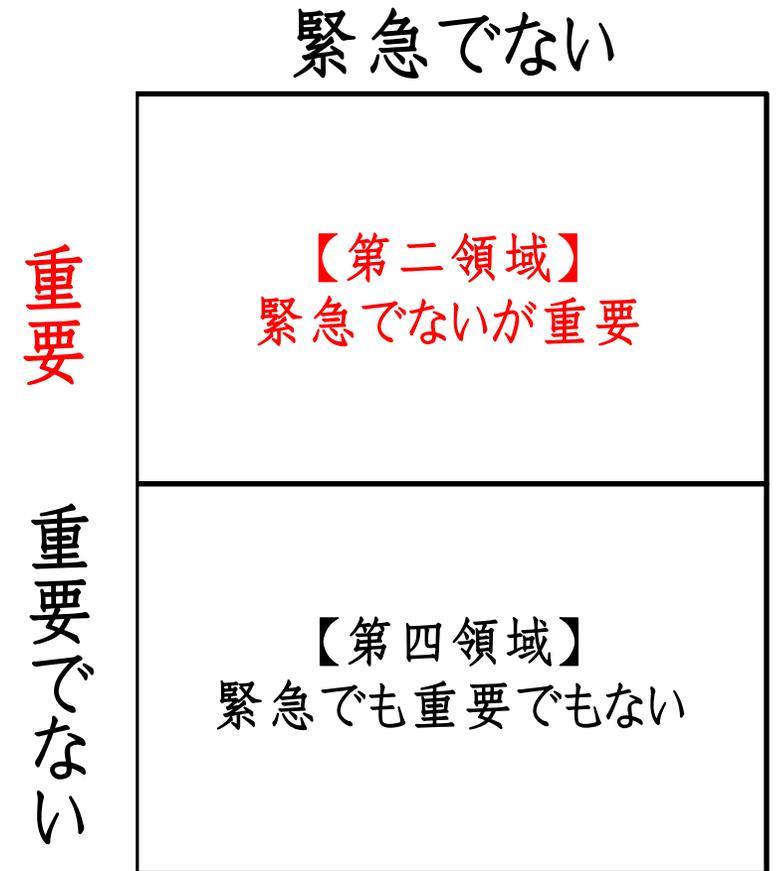
まず決めるべきはゴール

---

■ 緊急度ではなく重要度を優先する

第2領域は第1、第3領域のように向こうから働きかけてはくれず、自分で管理しなければならない難しさがあります。

でも第2領域が未来を創ります！



# 起業の基礎

---

## ■ 第4の習慣 Win—Winを考える

### ◆ コビー博士

私たちは勝つか負けるかで物事を考えがちだ。



しかし公的**成功**とは他者を負かして手に入れるものではなく  
関わったすべての人が喜ぶ結果を手に入れることである。

# 起業の基礎

---

## ■ Win-Winを考える

「勝者がいれば必ず敗者がいる」  
と考えるのは間違い。

自分のやり方、相手のやり方だけでなくもっと  
良い方法を模索する。

お互いに良いのはどんな方法か。

### Win-win

自分も相手も勝つ  
両者が納得する  
第3案を発見する

### No Deal

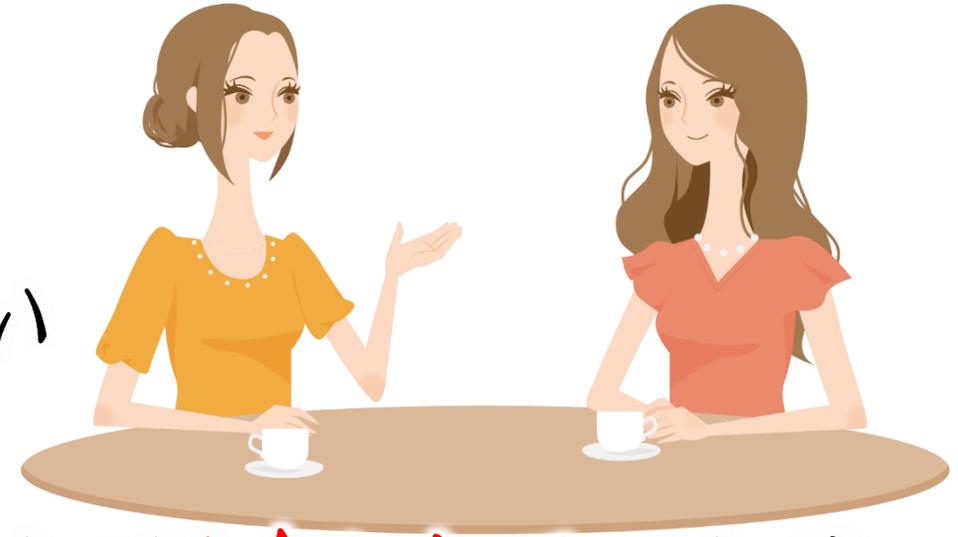
取引しない  
Win-Winを目指したが  
双方が納得できない場合

## 起業の基礎

---

### ■ 第5の習慣 理解してから理解される

人は話すことに「快樂」を感じる  
自分の「快樂」を優先してはいけない



大事なことは問題をきちんと理解することや  
「どう感じているか」に耳を傾けること。

# 起業の基礎

## Win-Winの関係をうむ

会話の段階

高い

④感情移入して聴く

相手の目線で聴く。相手が世界をどう見ているか感情移入によって理解する

③注意して聞く

関心をもって深く聞く。相手が問題と思っていることが何か理解しようと努める。

②選択的に聞く

自分が興味がある部分にのみ関心を持ち自分の目線で解釈・評価する

①聞くふりをする

ただ相槌をうつだけで話の内容には無関心。別のことを考えている。

①無視する

話しかけられても返事もしない。相手の存在を認めた振る舞いをしない。

低い

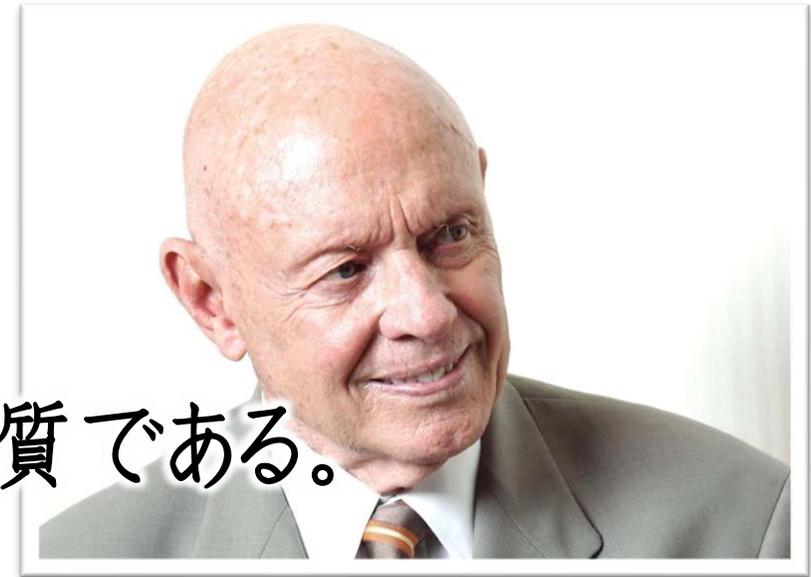
## 起業の基礎

---

### ■ 第6の習慣 相乗効果(シナジー)を発揮する

#### ◆ コビー博士

違いを尊重することがシナジーの本質である。



本当の意味で豊かに生きられる人は  
自分のものの見方には限界があると認める謙虚さをもち  
違いを尊重することによって得られる豊かな資源を大切にする。

# 起業の基礎

---

相乗効果:AとBの意見から大きな成果が生まれる

第三の案

A

B

創造的でお互いに  
大きなメリットを  
もたらす成果

# 起業の基礎

---

## ■ 第7の習慣 刃を研ぐ

### ◆ コビー博士

一日のうちわずか一時間を、  
自分を内側から磨くことに使うだけで  
私的 success という大きな結果を生み、人間関係も良くなる。



長期的に肉体、精神、知性を日々鍛え、強くし  
人生の難局に立ち向かい乗り越えられるようになるのだ。

# 起業の基礎

## ■ 自分自身を磨く(刃を研ぐ)活動例

### 肉体を磨く

食事・運動によって身体をメンテナンス

- ・定期的な運動の時間
- ・規則正しく食事をし、十分睡眠をとる

→ 第一の習慣 主体的である

### 精神を磨く

心を静めて自らの価値観を深く見つめる

- ・瞑想、ヨガなどで自分と向き合う
- ・文学や音楽鑑賞、自然でリフレッシュ

→ 第二の習慣 終わりから考える

### 社会・情緒を磨く

他人との関係を強化し心の平安を保つ

- ・意見が異なっても納得できるまで話し合う
- ・相手の立場を尊重して話を聴く

→ 第四～第六の習慣

### 知性を磨く

知識を増やし、情報選択・収集力を身に着ける

- ・優れた書物を読むことで社会を知る
- ・ブログやSNSで経験や考えをアウトプットする

→ 第三の習慣 重要事項を優先する

## ◆ 7つの習慣

- 第1の習慣 主体性を発揮する
- 第2の習慣 目的を持って始める
- 第3の習慣 重要事項を優先する
- 第4の習慣 Win-Winを考える
- 第5の習慣 理解してから理解される
- 第6の習慣 相乗効果を発揮する
- 第7の習慣 刃を研ぐ





【ここからが今日の本編】

検索に強くする&  
お客さんにどんどん出会える  
インスタ集客セミナー



Instagram



# ◆インスタ基本情報

## Instagram のビジネスアカウント

世界のトップ100ブランドの内、  
86%がInstagramを利用しています。

86%

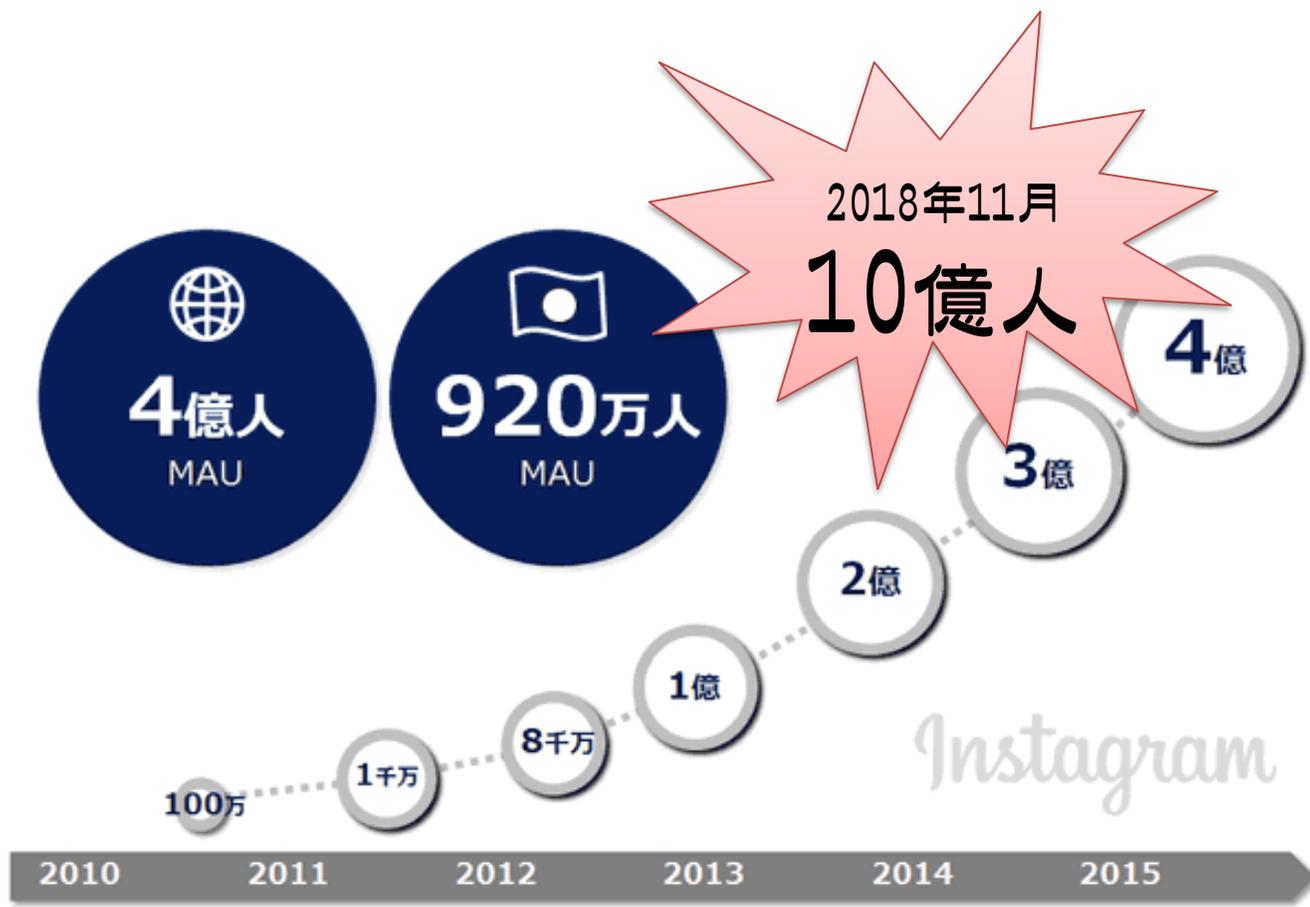


Totems による

## Instagram TOP10 ブランド

	ブランド	フォロワー数	Hashtag付けされた数		ブランド	フォロワー数	Hashtag付けされた数
1位	 Nike	10,771,835	36,590,495	6位	 Gucci	3,086,398	9,288,708
2位	 Adidas Originals	3,937,894	9,918,316	7位	 NBA	4,505,068	6,042,199
3位	 Starbucks	3,572,542	17,895,607	8位	 Prada	2,458,097	9,595,525
4位	 Topshop	3,647,419	8,807,706	9位	 Dior	2,661,672	8,496,972
5位	 GoPro	3,956,908	7,881,264	10位	 Vans	2,225,857	12,039,472

# ◆インスタ基本情報



以前の「盛り」「キラキラのリア充」



最近は「ナチュラル」  
「ヘルシー」「こなれ感」に変化

## 【Instagramの国内利用状況】

- ユーザー数  
2019年 **3300万人**
- 男女別ユーザー構成  
女性57%、男性43%
- 年齢別ユーザー利用率  
10代 60%    20代 40%  
30代 37%    40代 33%  
50代 26%    60代 15%





～ Instagramは自分の雑誌！～

# ◆ Instagramは自分の雑誌！

自分が編集長を務める雑誌！  
どんな世界観を伝えたいのか。  
どう魅せたいのかを考える。



## 【ワンポイント】

Instagramは写真の質と色（テーマカラー）にこだわりました。未加工はありえない！  
また文字も2000文字まで書けます！一つ一つの写真の背景のストーリーなども書くとGOOD♪





～正しいハッシュタグのつけ方～

# ◆正しいハッシュタグのつけ方



## よくある例

投稿TOP部分に  
ハッシュタグを沢山入れる

▶ **ここをタップされると他人の  
投稿へ送客してしまう可能性が！**

投稿TOPは「店名」や「ブランド名」など  
自分に100%繋がるハッシュタグにする。



# ◆正しいハッシュタグのつけ方



## 【正しい手順】

- ① TOP投稿のハッシュタグは2, 3個でOK。タグなしでもOK
- ② 投稿完了後、すぐにコメントを2つ書く
- ③ 1個目にハッシュタグを20~30個入れる
- ④ 2個目は「お問い合わせはこちら▶ (スペース) @自分のID」



# ◆正しいハッシュタグのつけ方

## コメントを 2つ書く理由

TOP画面上からコメントの1個目が見えなくなるようにするためです。見えなくなる部分に、キーワードとなるハッシュタグを入れ込みます。

【ワンポイント】  
2つ目のコメントをタップしてもらい、  
すぐに問い合わせが出来るようにします。



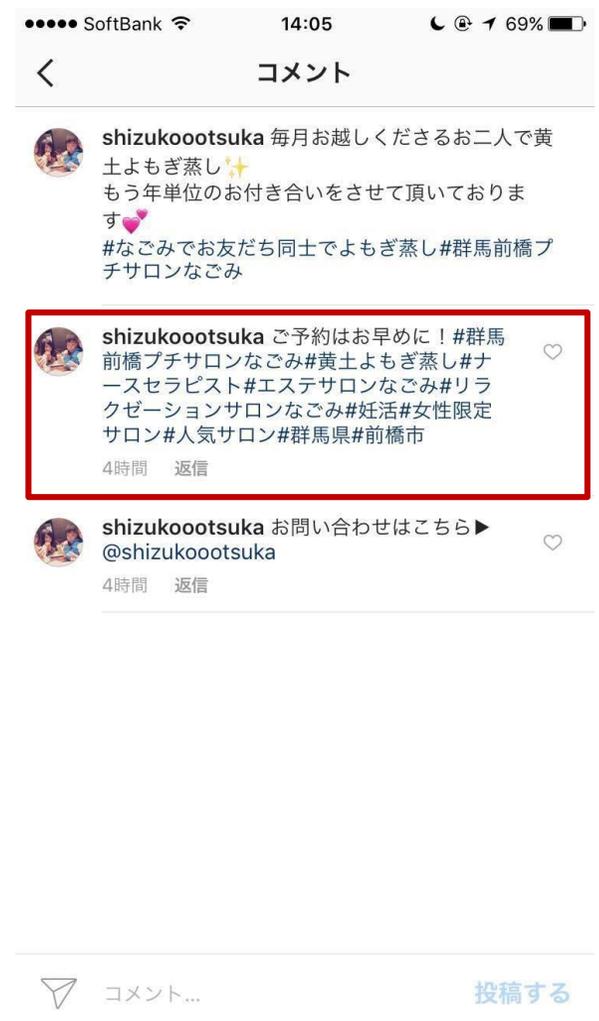


# ◆正しいハッシュタグのつけ方

## コメント1個目に ハッシュタグを入力

コメント1個目のハッシュタグも本投稿に有効です。  
素早くここにハッシュタグを30個程度、入力！  
みんなが検索するであろうキーワードを意識してつける。

【ワンポイント】  
スマホのメモ帳などにハッシュタグを作っ  
ておき、コピペすると◎





# ◆正しいハッシュタグのつけ方

コメント 2 個目は  
「お問い合わせはコチラ▶+@ID」

コメント 2 つ目は重要です！  
ここからプロフィールページに  
飛んでもらうことで問い合わせにつながましょう



【ワンポイント】  
「お問い合わせはこちら▶ (スペース) @自分のID」  
IDはアカウントページの一番上に表示されています。



コメント... 投稿する



# ◆正しいハッシュタグのつけ方

リンクURLが有効なのは  
プロフィールページのみ！

インスタでは、通常の投稿部分にブログやホームページのURLを入れてもリンクとしては有効になりません。URLの文字列が入るだけです。



毎回の投稿から  
【プロフィールページ】を  
見てもらうことが集客への最重要事項！



「お問い合わせはこちら▶ (スペース) @自分のID」でプロフィールページへ！



～ハッシュタグを作ろう～

# ◆良客が集まるハッシュタグ



## 【集客のカギ】

ハッシュタグを30個！

- 地名 (店舗系なら)
- 業種
- 悩みのキーワード
- ターゲットが使うタグ

▶ 早速作りましょう！



sumifuku.jun #コンサルタント#..  
コーチ #カウンセラー #ヒーラー  
#セラピスト #ネイルサロン #ア  
ロマサロン #プライベートサロン  
#エステサロン #ヨガ #ピラティ  
ス #トレーナー #インストラクタ  
ー #おうちサロン #足つぼ #ヘッ  
ドスパ #お教室 #セミナー #整体  
#引き寄せ #起業 #売上アップ #  
集客 #自分ブランド構築 #住福純  
#ブランディング #個人事業 #リ  
ザーブストック #福岡



# ◆良客が集まるハッシュタグ



## 【住福の場合】

### 【独自系】

自分を表すもの

- 1、住福純
- 2、自分ブランド構築

### 【書換え系】

その時の投稿に合うもの

- 26、YouTube
- 27、SEO対策
- 28、リザーブストック
- 29、ブランディング 30～

### 【人気&検索系】

人気があるキーワードや、検索されていそうなキーワード

- |                |              |
|----------------|--------------|
| 3、コンサルタント      | 15、インストラクター  |
| 4、コーチ          | 16、おうちサロン    |
| 5、カウンセラー       | 17、足つぼ       |
| 6、ヒーラー         | 18、ヘッドスパ     |
| 7、セラピスト        | 19、お教室       |
| 8、ネイルサロン       | 20、セミナー      |
| 9、アロマサロン       | 21、整体        |
| 10、プライベートサロン   | 22、引き寄せ      |
| 11、エステサロン      | 23、起業        |
| 12、ヨガ          | 24、売上        |
| 13、ピラティス       | 25、集客        |
| 14、パーソナルトレーニング | 26、WordPress |



～ビジネスプロフィールへの切替え～



# ◆ビジネスプロフィールへの切替え

## アカウント切り替えで

- ・「アクセス解析」が見れる
- ・「問合せ」関連ボタン設置
- ・「広告」が使える

【ワンポイント】  
ビジネスプロフィールへの切り替えは  
Facebookページのアカウントがないと不可





# ◆ビジネスプロフィールへの切替え

## インスタ内での広告が可能

### 【ウェブサイトアクセス】

- ・詳しくはこちら
- ・他の動画を視聴
- ・購入する
- ・予約する
- ・アカウント登録
- ・お問合せ

### 【電話または来店】

- ・今すぐ電話
- ・道順を表示

※FB広告に似ています！

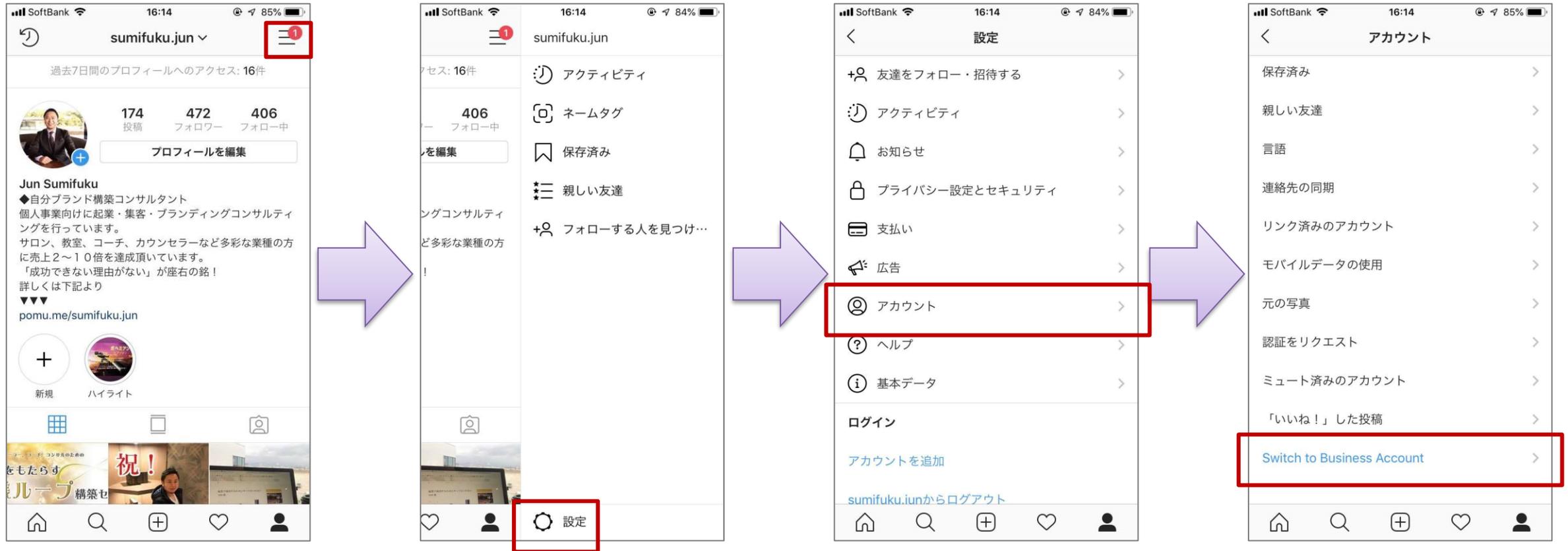
### 【ワンポイント】

カスタムオーディエンスで  
地域、趣味・関心、年齢層、性別を  
絞ることが可能なので効率的！





# ◆ビジネスプロフィールに切替え！



アカウントページ右上のオプションボタン→設定→アカウント→ビジネスアカウントに切替える



～プロフィールページの魅せ方～



# ◆プロフィールページの魅せ方

## 見やすさや導線を意識！

プロフィールページの文字がずらーっと繋がっていると非常に見にくいです。

特徴を捉えて簡潔にポイントを伝えること。  
下指アイコンなどを入れて問い合わせへの導線を作りましょう。

【ワンポイント】  
アプリだと改行が上手くいかないことがあるので、プロフィールページの修正は、パソコンで作業するほうが良いです！





# ◆プロフィールページの魅せ方

リンク先は一つなので

- LinkTree
- Knoww

などを設置！

## 【ワンポイント】

上記システムは複数のリンクを表示できるサービスです。  
メルマガやイベント、募集中のサービスなど並べておきましょう。





～見られる率がアップする方法～



# ◆【見られる率がアップ】する方法

## 積極的に動画を撮る！

動画で、  
料理の熱々感を伝える。  
マッサージの気持ちよさを伝える。  
腹筋や背中トレーニングのやり方を伝える。

写真以上に【感情が動く】のが動画です！

### 【ワンポイント】

人の印象を決める要素「メラビアンの法則」  
に則ると、動画の重要性が分かります！

### 内容

・言葉の意味

7%

### 聴覚

・声の質  
・大きさ  
・速さ  
・口調

38%

### 視覚

・見た目  
・しぐさ  
・表情  
・服装

55%

【メラビアンの法則】



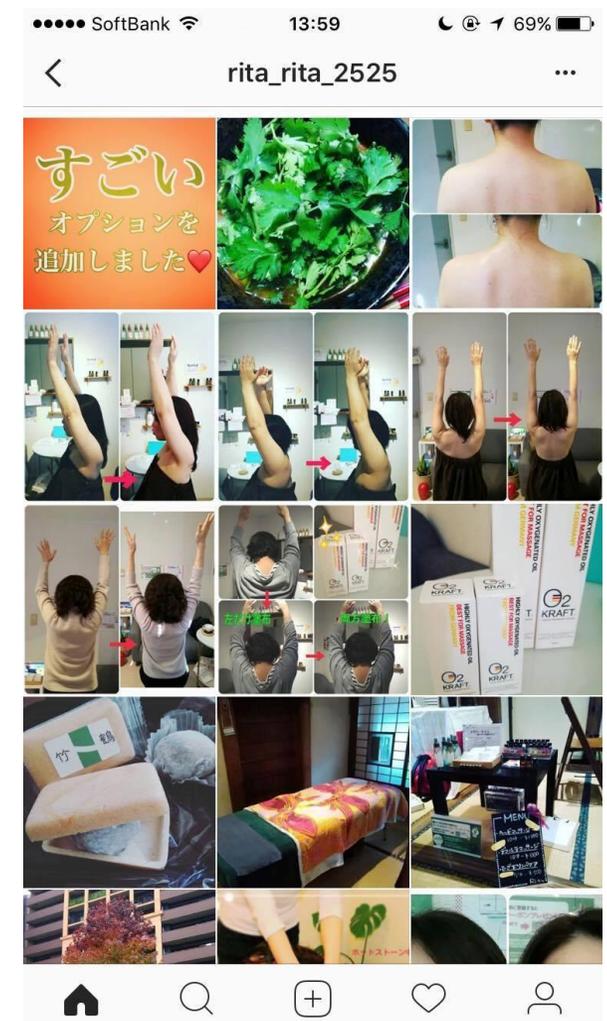
# ◆【見られる率がアップ】する方法

## 文字バナー投稿を活用！

写真ばかりの中に一つ文字バナーがあると、とっても目立ちます！

毎回文字バナーにする必要はありませんが、特に見てもらいたいタイミングで文字バナー投稿をすると、見られる率がアップします！

【ワンポイント】  
文字バナーはスマホアプリやパワーポなどで作るといいです！次ページ参照！





# ◆【見られる率がアップ】する方法

## 横スライドを活用！

文字で惹きつけ興味を沸かせる！

### ①写真と文字



### ②文字



### ③文字



### ④動画or写真





# ◆【見られる率がアップ】する方法

文字バナーの作り方

スマホアプリの

Phontoがオススメ！

【ワンポイント】 Phontoは文字バナーだけでなく写真と文字を組み合わせた通常のバナーも簡単に作れます。（なんとブログヘッダーも作成可能！）



<http://www.appbank.net/2016/05/27/iphone-application/1208781.php>

# インスタ集客

---

## ◆ ストーリーズが熱い！！！！

- とにかく“単純接触頻度”を増やせる！
- ラフなショットで全然OK！気軽に簡単に投稿できる！
- 24時間で消えるが「ハイライト」機能で残すことも可能
- 関連性のあるハッシュタグも3つほど入れる！





～フォロワーの増やし方～



## ◆フォロワーの増やし方

大きく 3 つあります。 (アメブロと同じ)

- ユーザー間での交流から → 攻め
- 検索 (ハッシュタグ) → 待ち
- 紹介 → 待ち



# ◆フォロワーの増やし方

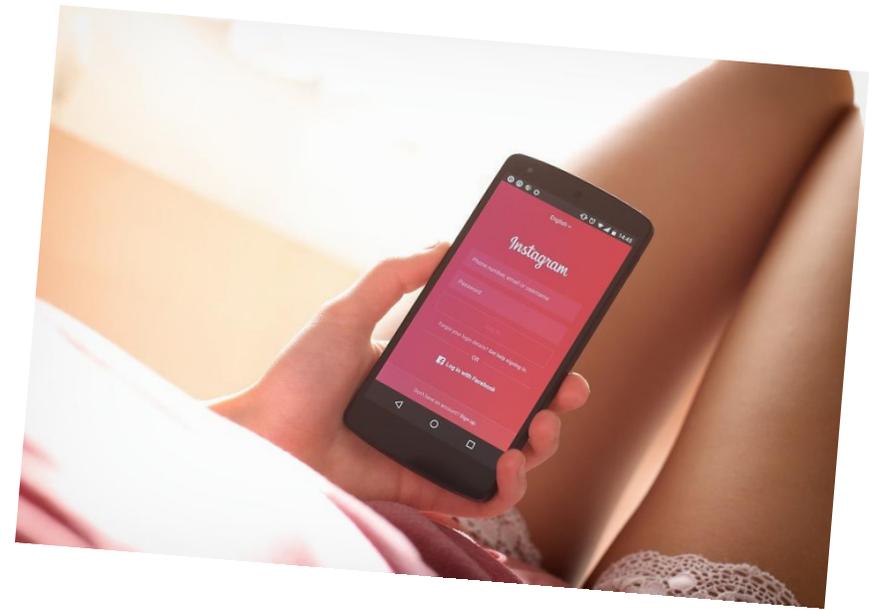
## ユーザー間での交流から獲得！

①ポスト（投稿）

②いいね！

③フォロー

どれくらい  
いけばいいの？





# ◆フォロワーの増やし方

どれくらい増やしたいかで作業量も変わる。

【増やす人数】

【フォロー/いいねの数】

月100人	→	1日	5人
月300人	→	1日	20人
月500人	→	1日	30人
月1000人	→	1日	60人

どんな人に  
いけばいいの？

# ◆フォロワーの増やし方

興味がある人に  
効率的に！  
アプローチ！

## 【誰のフォロワーか】

- ①同業者のフォロワー
- ②同業界の会社や雑誌のフォロワー

## 【タグから考える】

- ③自分と同じハッシュタグ
- ④自分に興味がありそうな人が使うタグ

フォロワーや  
いいねが少ない人  
(最新・最近の投稿)  
が狙い目

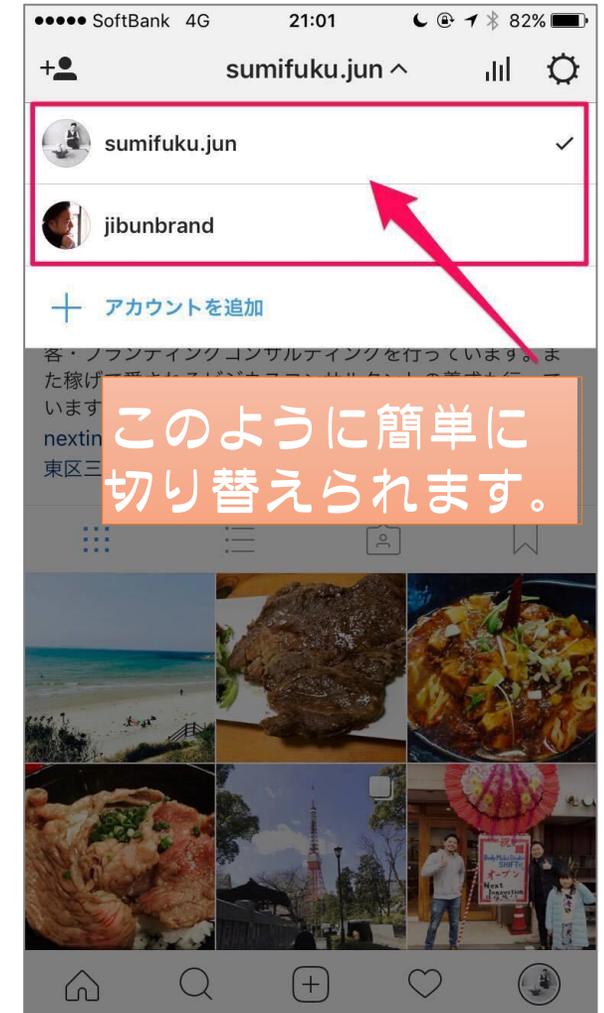


～アカウントの追加方法～



# ◆ アカウントの追加方法

「登録はこちら」のあとは、手順に沿ってアカウントを追加ください。



# ターゲット層に分けて アカウントを使い分けるのも大事！



左は  
オールジャンル  
右は  
専門ジャンル

※フォトグラファーや美容室などは  
ギャラリーとしてもインスタ活用！



～おさらい～  
特に重要な3点

# ① ハッシュタグのつけ方を見直そう！

## よくある例

投稿TOP部分に

ハッシュタグを沢山入れる

▶ **ここをタップされると他人の投稿へ送客してしまう可能性が！**



# ◆正しいハッシュタグのつけ方



## 【正しい手順】

- ① TOP投稿のハッシュタグは2, 3個でOK。タグなしでもOK
- ② 投稿完了後、すぐにコメントを2つ書く
- ③ 1個目にハッシュタグを30個程度入れる
- ④ 2個目は「お問い合わせはこちら▶ (スペース) @自分のID」

## ② ビジネスプロフィールに切り替えよう！

### アカウント切り替えで

- ・「アクセス解析」を見れる
- ・「問合せ」関連ボタン設置
- ・「広告」が使える

#### 【ワンポイント】

ビジネスプロフィールへの切り替えは  
Facebookページのアカウントがないと不可  
POMU.MEやLinkTreeも活用しましょう！



# ③ いいねやフォローを送ろう！

【増やす人数】

【フォロー/いいねの数】

月300人 → 1日 20人

月500人 → 1日 30人

どんな人に  
いけばいいの？

- ① 同業者のフォロワー
- ② 同業界の会社や雑誌のフォロワー
- ③ 自分と同じハッシュタグ
- ④ 自分に興味がありそうな人が使うタグ

# 質疑応答タイム



# 【休憩】





# LINE公式を使って リピートと売上200%アップ



# 信頼を築いていくステップマーケティング



# メルマガ&LINE公式集客

---

## ◆ メルマガ

お客様のメールアドレスに直接届くもの。

Webでは結局メルマガが**不動の最強集客術**



# メルマガ&LINE公式集客

---

## ◆ LINE公式

メルマガみたいなLINE。

一斉配信も出来て個別でのやりとりもできる。

**メルマガと違い100%届き、文字化けもしない！**



# メルマガ&LINE公式集客

## ◆メルマガとLINE公式の違い



情報系職種向き

一言でいうと…

信頼構築や  
意識改革向き

一人一人を  
濃いファンにするツール



店舗系職種向き

案内や連絡の  
ためのツール

お店や自身の  
コミュニティを作るツール

# メルマガ&LINE公式集客

---

## ◆メルマガとLINE公式の違い

### オススメの業種



情報系職種

コンサル、コーチ、パーソナルスタイリスト  
カウンセラー、スピリチュアル



店舗系職種

サロン、飲食、教室、物販、院系、占い

# LINE公式集客術

## LINEは女性ウケがよく、30代以上のユーザーも非常に多い! 60代以上も◎

### LINEのユーザーって？

#### 01 LINEの利用者数



日本の人口の62.3%



毎日利用している  
日本国内のユーザー

LINEのユーザー数は日本の人口の60%以上となる**7,900万人**。そのうち**85%のユーザーが毎日、LINEを活用**しています。

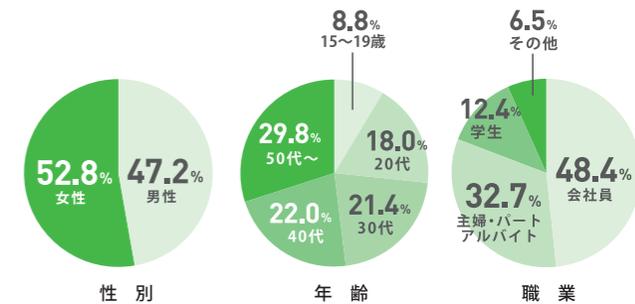
※ 2018年12月時点

#### 02 全国のユーザー分布



LINEは、日本全国で使われています。ユーザー数の少ないエリアはありません。日本全国どこでも、**2人に1人以上がLINEユーザー**です。\*1

#### 03 ユーザー属性



LINEは、**日常に欠かせないコミュニケーションツール**として、**あらゆる年代の、あらゆる属性の方々から親しまれ、日々使用**されています。

# LINE公式集客術

---

## LINE公式アカウントとは…

飲食店や美容室、小売店、ECなどの  
企業、法人、個人が使える



# LINEのビジネスアカウント

## 何ができるの？

- ①登録者への一斉配信 (メルマガ的な機能)
- ②登録者との1対1のやりとり (LINEと同じ機能)
- ③ホーム投稿機能 (Facebook的な機能)

# LINE公式集客術

## 何ができるの？

### ●タイムラインの活用

Facebookや

インスタは見ないけど

LINEのタイムラインは見る

という人のために投稿します！



# LINE公式集客術

---

## ◆LINE公式の便利ポイント

LINEは

**開封率が高い、プッシュ通知機能がGood!**



# LINE公式集客術

---

## ◆LINE公式の便利ポイント

**プッシュ通知機能って？**

スマホのホーム画面にお知らせ情報が表示される機能。



# LINE公式集客術

---

メルマガと違い…

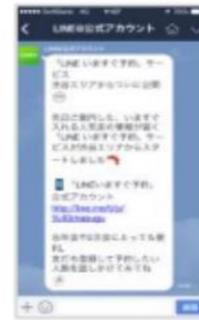


- 100%届く
- 文字化けしない

# LINE公式集客術

10種類もの  
メッセージ機能

→プッシュ通知で  
**開封率が高い**



メッセージ  
(テキスト・絵文字)



クーポン



リッチメッセージ※  
(画像リンク)



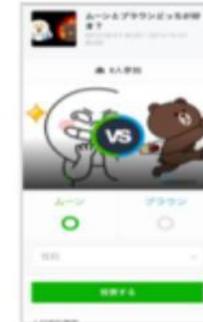
タイムライン



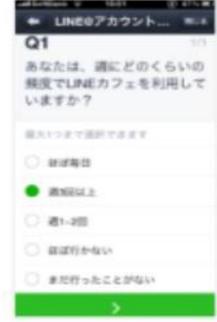
画像



スタンプ



リサーチページ  
(投票・アンケート)



リッチメニュー、リッチ動画、カードタイプメッセージ

## 管理方法

# LINE公式集客術

---

## ● 普段はスマホアプリでOK



アプリをダウンロードして、  
自分のLINE IDでログインするだけ！

# LINE公式集客術

## ● PC用管理もある

LINE for Business

サービス 事例 コラム サポート

アカウントの開設 お問い合わせ

ホーム > 管理画面ログイン

管理画面ログイン

LINE OFFICIAL ACCOUNT MANAGER

LINE公式アカウントの各種設定やレポートをご利用いただける管理画面です。

旧管理画面はこちら

LINE公式アカウントの新規開設はこちら

管理画面 >

LINEリサーチ ライトコース ログイン

LINEリサーチ ライトコースの管理画面です。

LINEリサーチ ライトコースの新規申請はこちら

管理画面 >

LINE公式アカウントの  
管理画面にログイン

## ● PCとアプリの管理の違い

アプリでは  
リッチメニューなどの  
設定が出来ない

# LINE公式集客術

## ● 最初にやること

アカウント情報や  
写真を入力！

▶ 簡易HPの内容



# LINE公式集客術

## ● 最初にやること

PC・スマホ共に  
「アカウントページ」  
から入力します。

【必須項目】  
写真、会社情報など

PC管理画面



# LINE公式集客術

## ● 最初にやること

PC・スマホ共に  
「アカウントページ」  
から入力します。

【必須項目】  
写真、会社情報など



# LINE公式集客術

## ● 最初にやること

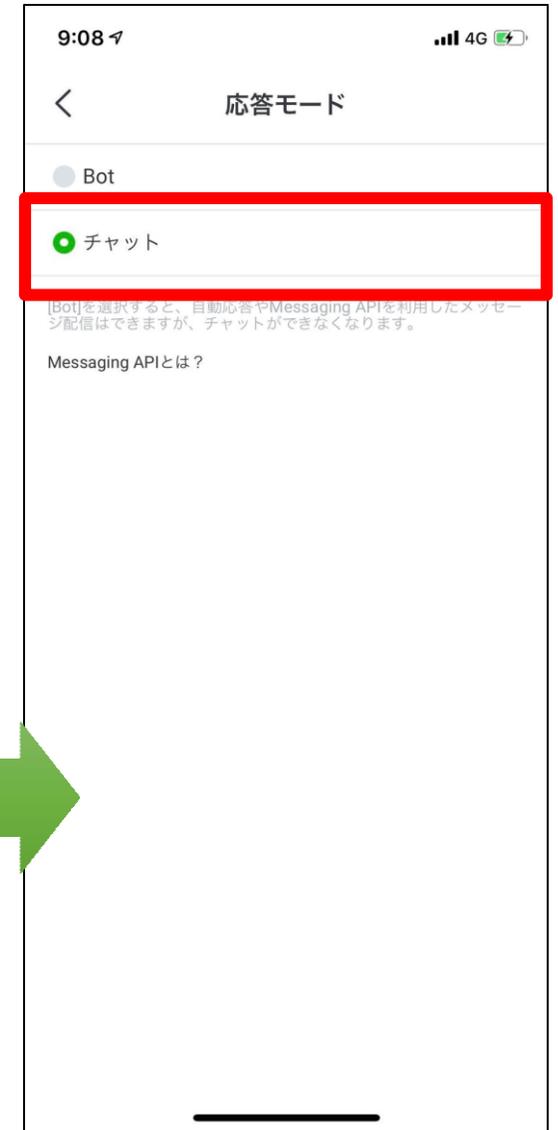
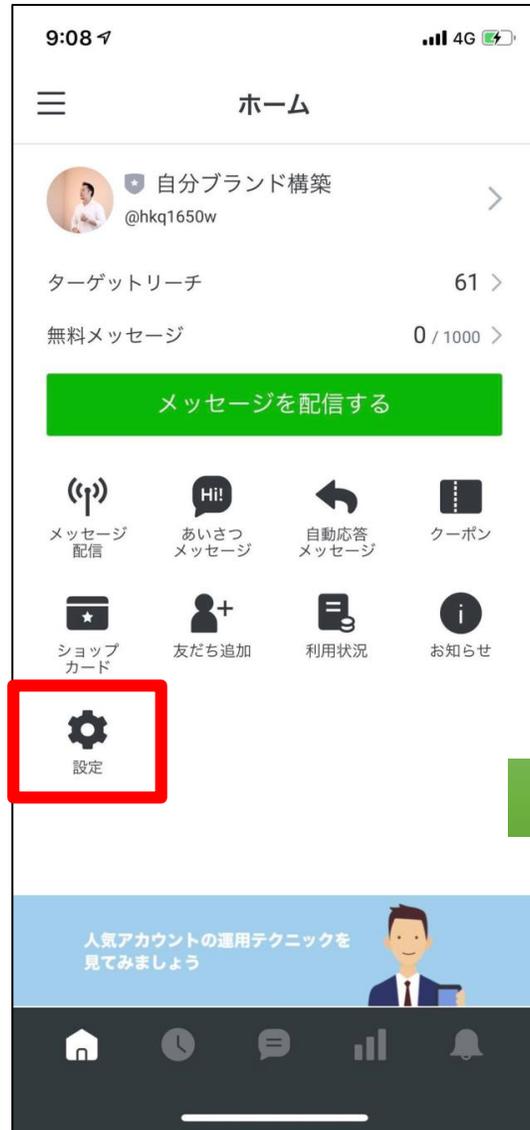
1対1でメッセージのやり取りが出来るようにトークモードをオンにする。

### LINE公式アプリ



# LINE公式集客術

## LINE公式アカウントアプリ



# LINE公式集客術

---

## ● クーポンを作る！

- LINEの登録率が上がる
- 新規やリピートに繋がる



# LINE公式集客術

## ● クーポンの作り方

LINE Official Account Manager 自分ブランド構築 @hkq1650w フリー 61 応答モード:チャット

ホーム 通知 分析 アカウントページ チャット 設定

メッセージ配信  
タイムライン  
あいさつメッセージ  
応答メッセージ  
クーポン ← ①  
リッチメッセージ  
リッチビデオメッセージ  
リッチメニュー  
ショップカード  
友だち追加  
リサーチ

クーポン 作成 ← ②

クーポン名を入力 🔍 リセット

クーポン名	有効期間	ステータス
 ご登録感謝クーポン	2017/06/09 00:00 ~ 2027/06/10 00:00	有効 ...

< 1 >

# LINE公式集客術

## ● クーポンの作り方

- ①必要項目を入れる
- ②必ず画像を入れる



The screenshot shows the 'LINE Official Account Manager' interface. The main content area is titled 'クーポン' (Coupon). The form includes the following fields:

- クーポン名:** 例: 20%割引クーポン (0/60 characters)
- 有効期間:**
  - 開始日時: 2019/07/24 00:00
  - 終了日時: 2019/07/31 23:59
  - タイムゾーン: (UTC+09:00) Asia/Tokyo, Seoul
- 写真:** A large empty box with the text '画像をアップロード' (Upload image).

Below the form, there is a note: '10MB以下の画像（ファイル形式：JPG、JPEG、PNG）のみアップロードできます。' (Only images up to 10MB in size (file formats: JPG, JPEG, PNG) can be uploaded.)

At the bottom, there is a '利用ガイド' (Usage Guide) section with a 'プレビュー' (Preview) button.



# LINE公式集客術

## ● クーポンの作り方

スマホアプリの場合は  
「管理画面」 →  
「クーポン」で入力

PCと同じように、必要事項や画像を  
入力していきましょう。



# LINE公式集客術

---

- クーポンの反応を上げるには  
必ず画像を入れること！目で訴える！

【クーポンを作るオススメアプリ】

- Phonto
- LINEカメラ



→ 画像と文字を組み合わせられるのが◎

# LINE公式集客術

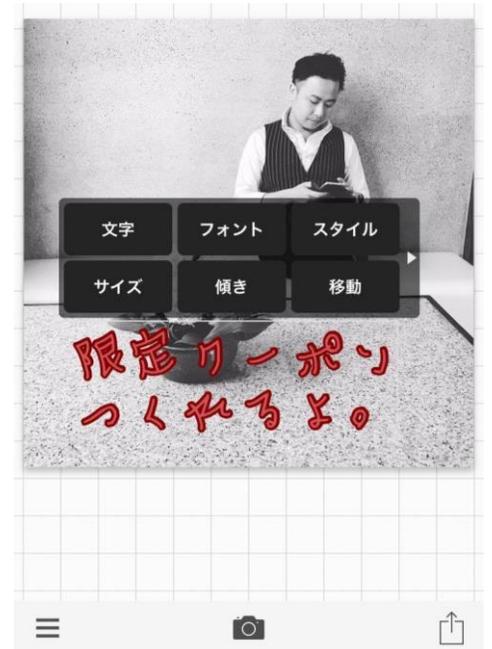
---

## ● クーポンの反応を上げるには 【クーポンを作るオススメアプリ】

### • Phonto



→ 画像とおしゃれな文字を  
組み合わせせて簡単に作れます。



## ● 新規集客に使うコツ

**登録者メリットを提示して集客**

登録感謝クーポンなどで  
値引きや+αのサービスをおこなう。

→ 来るキッカケ、来店ハードルを下げる



# LINE公式集客術

---

## ● 新規集客に使うコツ

登録者メリットを提示して集客

LINE限定の  
裏メニューをつくる。

→ 登録者だけの特別感を演出



# LINE公式集客術

---

## ● リピートを起こすポイント

メッセージ、タイムラインで案内

新商品、新サービス、  
クーポンなどで「思い出してもらおう」

→ 頻度は1週間に1~2回ほど。頻度が多いとブロックされる可能性アップ

## ● リピートを起こすポイント

メッセージ、タイムラインで案内

### おすすめの送る内容

1位 ノウハウ、お悩み解決情報

2位 お客様の声 (ビフォアアフター、反応のある写真)

3位 新着情報 (キャンペーン情報、空き状況、雨の日限定、レディースデイなど)

# LINE公式集客術

## ●友達の増やし方

1にリアル。2にブログ

基本はお店で案内！  
口頭での案内が一番。  
誘導POPも上手に使う。



設置は玄関、受付、お手洗い、くつろぎスペース、鏡のあたりなど何か所も！

# LINE公式集客術

---

## ●友達の増やし方

1にリアル。2にブログ

イベント出店は  
リスト取りが目的です！  
登録を促す割引が効果的！



## ●友達の増やし方

1にリアル。2にブログ

殺し文句は…

LINE限定のクーポン

お得情報を配信します！



## ●友達の増やし方

1にリアル。2にブログ

さらなる殺し文句は…  
ビフォアアフターを  
送りますよ！



## ●友達の増やし方

1にリアル。2にブログ

ブログやHPでの案内。

- 記事内
- サイドバー
- プロフィールページなど

LINEで問合せ可能!  
というのも効果的

ライン@はじめました♪  
ご登録いただくと500円引きクーポンが届きます!



LINE Add Friends

# LINE公式集客術

## ● ブログ、HPへの設置

### PC管理画面

① 友達追加

② QRコード

③ 友達追加ボタン

→ ②、③をブログに貼り付け

LINE Official Account Manager 自分ブランド構築 @hkq1650w フリー 61 応答モード: チャット

ホーム 通知 分析 アカウントページ チャット 設定

メッセージ配信  
タイムライン  
あいさつメッセージ  
応答メッセージ  
クーポン  
リッチメッセージ  
リッチビデオメッセージ  
リッチメニュー  
ショップカード  
友だち追加 ①  
リサーチ

友だち追加

URL

このURLをタップまたはクリックすると、あなたのアカウントを友だち追加できます。URLをコピーして、SNSやブログなどに共有していただくと、さらに多くの方から友達追加の申し込みが来ます。

QRコード  [ダウンロード](#)

`` [コピー](#)

このQRコードをスキャンすると、あなたのアカウントを友だち追加できます。QRコードをダウンロードまたはHTMLタグをコピーして、SNSやブログなどに共有していただくと、さらに多くの方から友達追加の申し込みが来ます。

ボタン 

`<a href="http://nav.cx/hoCZiS5"></a>` [コピー](#)

このボタンをタップまたはクリックすると、あなたのアカウントを友だち追加できます。HTMLタグをコピーして、Webサイトやブログなどでシェアしましょう。

このHTMLをコピーし  
ブログ、HPに貼り付ける

④

③

# LINE公式集客術

## ● ブログ、HPへの

## LINE公式アプリ

### ① 友達追加

### ② QRコード

### ③ 友達追加ボタン

→②、③をブログに貼り付け



# LINE公式アカウント

## ● LINE公式アカウントで何が変わる？

プラン		フリープラン	ライトプラン	スタンダードプラン	
新プラン (概要)	月額利用料	0円	5,000円	15,000円	
	メッセージ配信数 (無料分)	1,000通	15,000通	45,000通	
	追加メッセージ料金	追加購入不可	5円/1通	~3円/1通	
	タイムライン投稿	すべてのプランで無制限			
	機能 (抜粋)	友だち属性表示 / ターゲティングメッセージ	すべてのプランで 使用可能		
		リッチメッセージ			
		リッチメニュー			
		リッチビデオメッセージ			
		動画メッセージ			
		音声メッセージ			
クーポン機能					
1:1トーク					
アカウントページ					
LINE ショップカード					
オプション	プレミアムID	1,200円/年			

無料版でも  
出来ることが  
凄く増えます！

LINE内でID検索が  
できるようになる有料アカウント

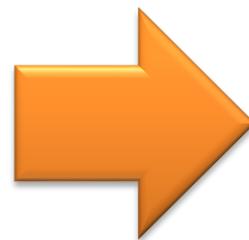
※税別価格

# LINE公式アカウント

## ● 注目の機能

# リッチメッセージ

「メッセージ」で  
リンク付きバナー  
を送れる！

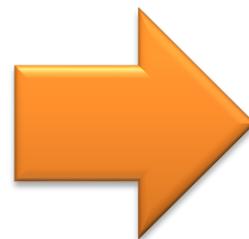


# LINE公式アカウント

## ● 特に注目の機能

# リッチメニュー

「メッセージ」画面で  
集客への動線を  
視覚的に作れる！



# LINE公式アカウント

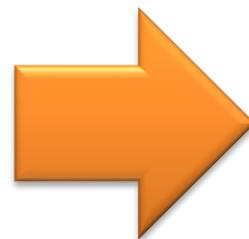
## ● 特に注目の機能

# リッチメニュー

裏技を使えば

「誰がいつ押したかの」  
通知が来るようにできる！

▶ 作り方・設置方法はコチラ



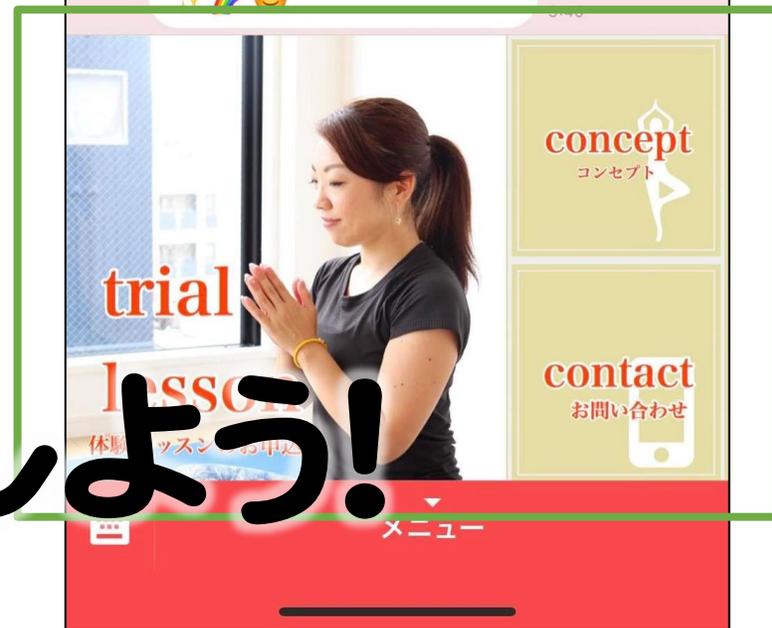
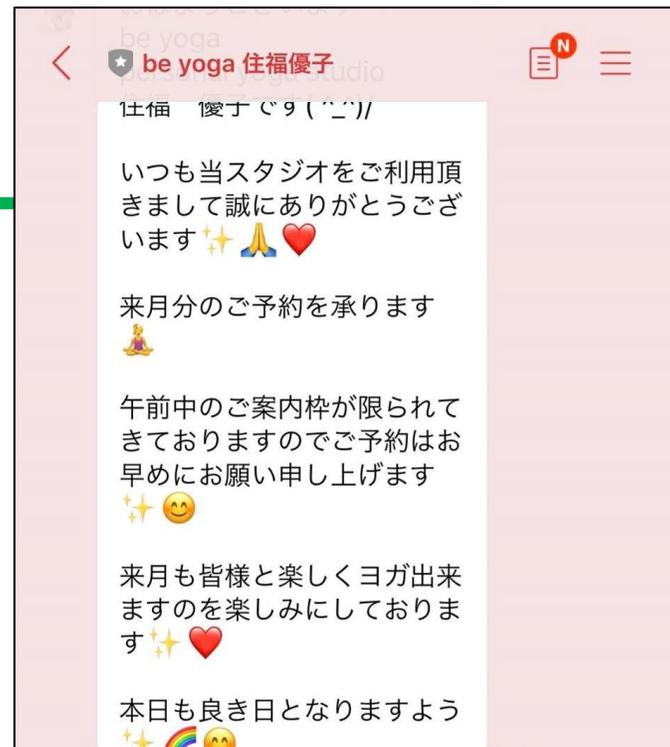
# LINE公式アカウント

## LINEの強みは…

## 配信率・開封率と

# 初回購入

## リッチメニューを活用しよう!



# LINE公式アカウント

## ● 注目の機能

カードタイプ  
メッセージ

「画像と文」で視覚的に  
サービスをアピール



# LINE公式アカウント

## ● 注目の機能 **カードタイプメッセージ**

**プロダクト**  
製品の紹介に！



パソコン苦手な起業ママ専門WEBサポート

個別セッション

**【60分】個人セッション【初回】**

HP制作、SNSでお悩みの方向け  
パソコンの画面を見ながら、操作方法や解決方法をレクチャーいたします。

¥7000

[詳細・お申し込みはこちら](#)

**ロケーション**  
店舗や物件の紹介に！



パソコン苦手な起業ママ専門WEBサポート

アクセス

**おうち整体ヨガサロン  
tetote**

📍 越谷市大吉663

🕒 <営業時間> 月～金9:00～17:00

[整体メニュー・ご予約](#)

[アクセス \(Googleマップ\)](#)

**パーソン**  
人物の紹介に！



**尖戸まきえ**

整体セラピスト

ママのあったらいいなを叶える、  
優しい力で芯まで効く整体です。

[整体メニュー・ご予約](#)

**イメージ**  
画像の訴求に！



託児つき整体

[詳細・ご予約](#)

# LINE公式アカウント

## ● 注目の機能

# カードタイプ メッセージ

自動応答メッセージと  
組み合わせて使ってもよし！

②自動的に  
カードが表示される

①お客さんが  
キーワードを入れる



# LINE公式集客術

---

## ● 狙い目の配信日時

サービス業は金曜夕方！

週末なにしよう…

という心理に働きかける！

## ● 狙い目の配信日時

**情報系は月～木の夜配信**

ゆっくりとした時間帯に配信。

週末は開封率ダウンします。

## ★ まとめ

- ① 週1~2の頻度で全体配信 (メッセージ)
- ② アカウントページ、クーポンを作る
- ③ リッチメニューで初回購入を促す
- ④ 友達はリアルで積極的に増やす
- ⑤ 登録者とコミュニケーションを!

# 質疑応答タイム



以上

おつかれさまでした。

# 【次回開催：8月12日】



7回目 広告＋チラシ＋プレスリリース、セミナー＋イベント集客

---

「店舗）広告＋チラシ＋プレスリリース」（午前）

- ・小さい広告投資で一気に新規集客！5つの方法
- ・無料でTV、新聞、雑誌から取材されるプレスリリースの書き方
- ・取材を売上に変える魔法のレバレッジ

「情報）セミナー＋イベント集客」（午後）

- ・イベント、お茶会、セミナーの違い
- ・イベントやセミナーを即日満席にする方法
- ・セミナーからバックエンドに繋げる5つの秘密

