

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

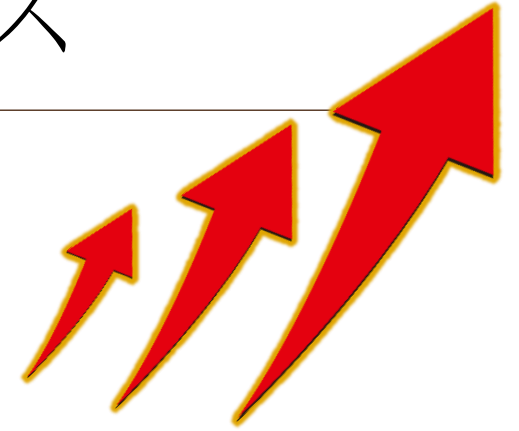




前回のおさらい



第五回 バックエンド作成 & セールス



- ☑ シェア(近況報告)
- ☑ 大きな収益を生むバックエンド作成
- ☑ セールス苦手を克服！お金のマインドセット
- ☑ いつの間にか売れちゃう！へビのカラダセールス



大きな収益を生む
バックエンド作成



そもそも

バックエンドとは？

【最重要ポイント】

顧客に結果が出る
内容かを追及する。

【バックエンド作成の順序】

- ① ペルソナ・コンセプト設定 (ブランディングワーク2)
- ② 競合バックエンドリサーチ (ブランディングワーク4)
- ③ バックエンド企画 (ブランディングワーク5)
- ④ 内容精査・ブラッシュアップ (ブランディングワーク6)
- ⑤ 販売コンテンツ作成 (ブランディングワーク7)

① ペルソナ・コンセプト設定(ブランディングワーク2)

ペルソナが

【夜も眠れず悩んでいること】

は、なにか。

③

バックエンド企画

(オファー作成)

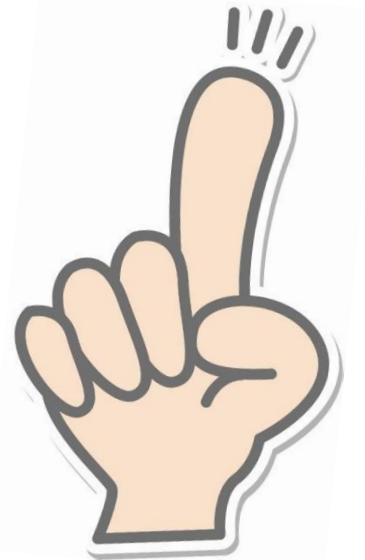
③ BE企画(ブランディングワーク5)

【作成ポイント】

- 商品名、キャッチコピー
- セールスポイント、他にはない独自性
- 形態(講座?塾?個別?)
- こんなひとにお勧め(具体的な悩みの特定)
- 商品内容(期間、時間、フォロー、特典、価格)
- 受講後の状態

【かなり大事なポイント】

- 特典で付加価値アップ
- 業務委託で強みを強化
- 保障や限定感なども吉



全て含めて



オファーといいいます。

オファーが魅力的でないと
売れないと心得ておきましょう！

⑤

販売コンテンツ
作成

バックエンド作成 & セールス

販売コンテンツとは？

リアルで売る場合

= プレゼン用資料、説明用資料

Webで売る場合

= 販売記事、商品詳細記事



バックエンド作成 & セールス



資料が出来たら印刷して
プレゼンしやすいファイルで管理

販売記事と集客心理学

販売記事に必要な内容



- ① 購入するとお客様はどうなるのか
- ② その理由、根拠は？
- ③ すでに購入した方はこうなっている
- ④ 商品(サービス)の詳細、申込みリンク
- ⑤ **一言で伝えると「どんな変化があるのか」**



セールス苦手を克服！

お金のマインドセット



セールスとは

セールスとは…

喜ばれること

感謝されること



■ お金とは

お金 = 決心料

決めるところで、しっかりお金を頂く。

金額によってお互いのマインドも大きく変わる。

バックエンドは
あくまで一つの型

相手次第で内容・価格は
変化してOKです！



いつの間にか
売れちゃう！

へビのカラダセール



リアルでセールス&集客

■ 質問です。

クロージングはいつから
始まっている？

実は会う前から始まっています！

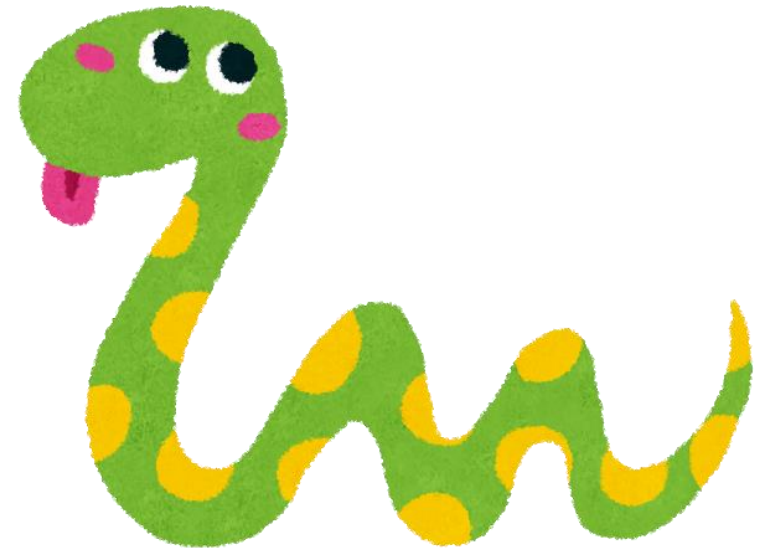


リアルでセールス&集客

■ セールスはヘビの尻尾

どこからセールスクロージングなのか
分からないのが理想！

沢山の要素が積み重なり
ご成約へと繋がっていく





■ 信頼構築、必要性の刷り込み

- 問合せ、予約時からのやりとり
- どれくらい課題があり時間が必要か
- 本サービスを受けるとどうなるか
- このまま何もしなかったらどうなるか

セールスとは

プロポーズだ！

熱いエネルギー

を伝えよ！

「売れる！」の方程式



オファー × 認知度 × 信用度

たまたま「売れた」のではなく、当たり前
に「売れる」状態を作ろう！



【ここからが今日の本編】

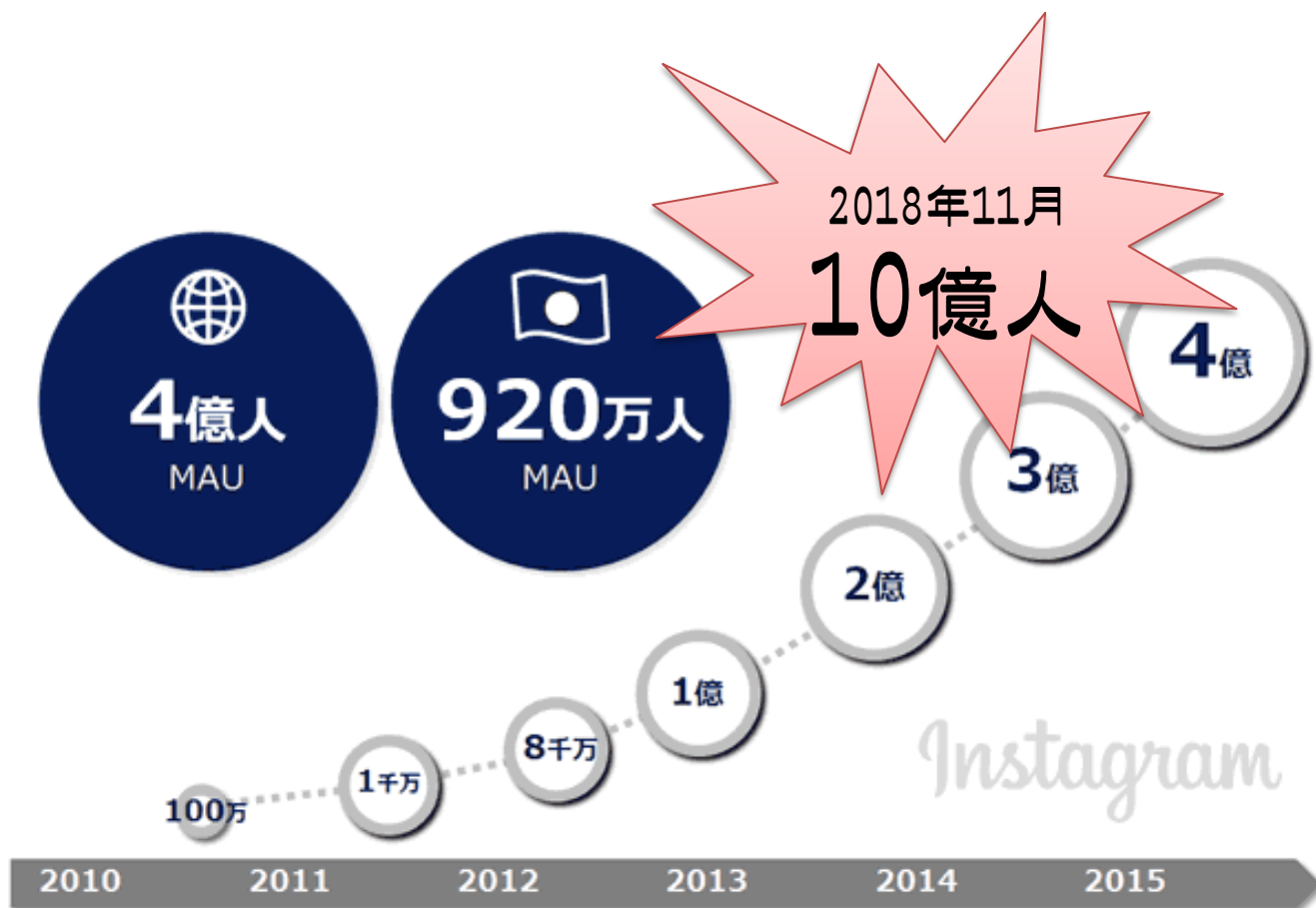
検索に強くする&
お客さんにどんどん出会える
インスタ集客セミナー



Instagram



◆インスタ基本情報



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。



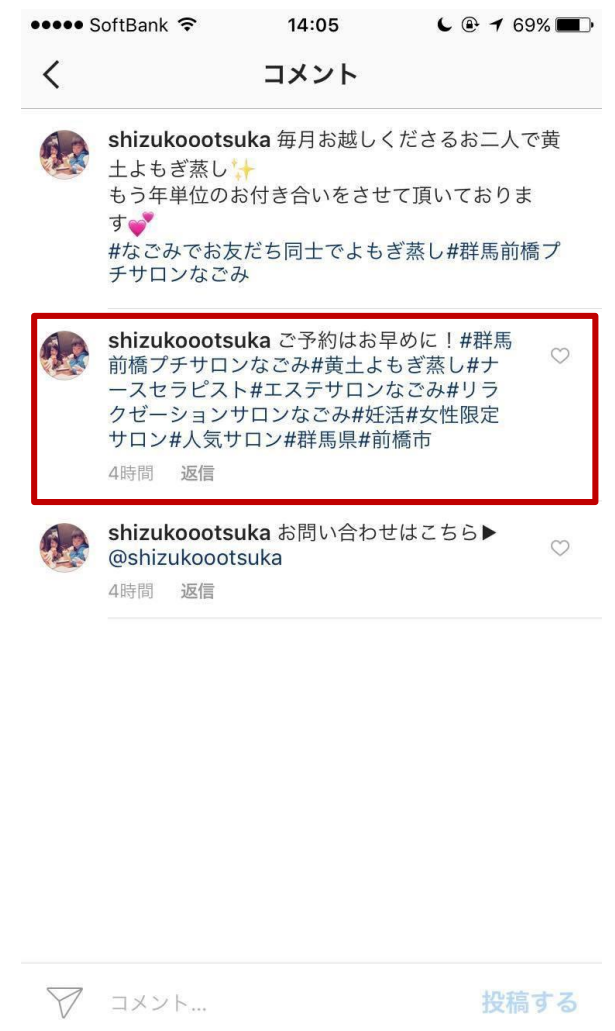


◆正しいハッシュタグのつけ方

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◎





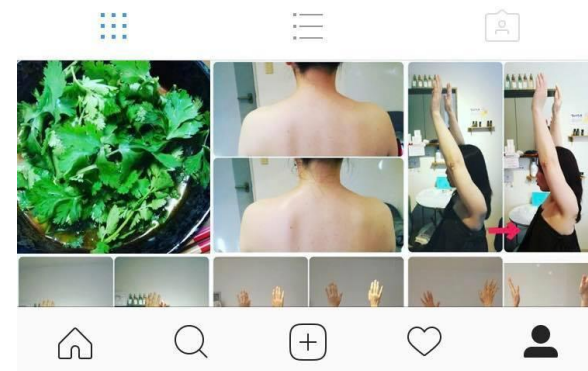
◆正しいハッシュタグのつけ方

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。





◆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！

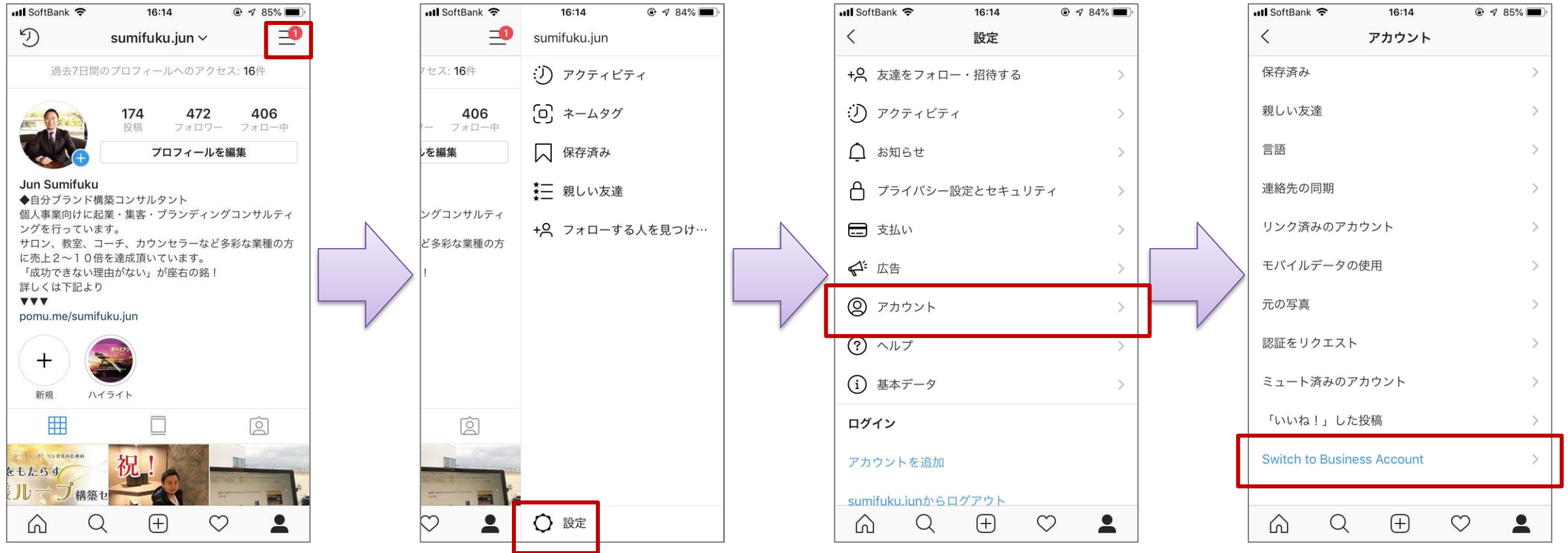
【ワンポイント】

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いいです！





◆プロフィールページの魅せ方

リンク先は一つなので

- LinkTree
- Knoow

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。





～投稿について～



◆【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】



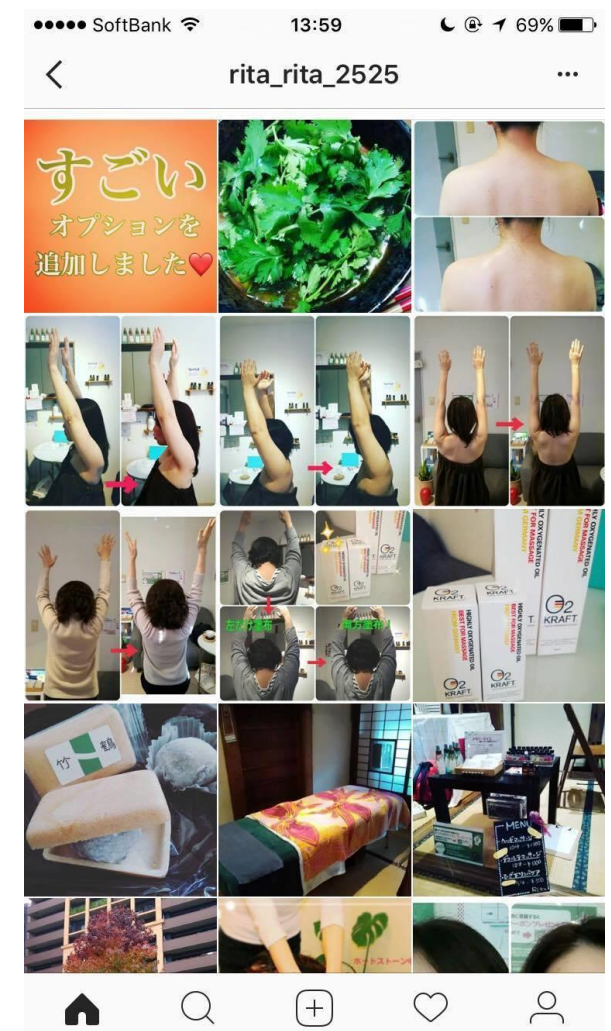
◆【見られる率がアップ】する方法

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ウ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

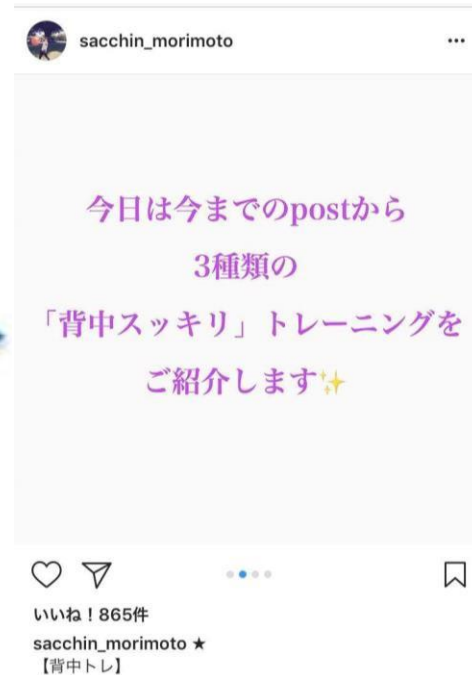
横スライドを活用！

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



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！



◆住福のやり方



◆通常投稿（タイムライン）

基本的に濃いめのことを書く

ブログやメルマガのコピペでもOK頻度は月に2～3回ほど。

◆ストーリーズ

発信の9割はストーリーズ。プライベートもガンガン上げる。

お客様の声や成果報告も流し、ハイライト機能で残す！



～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

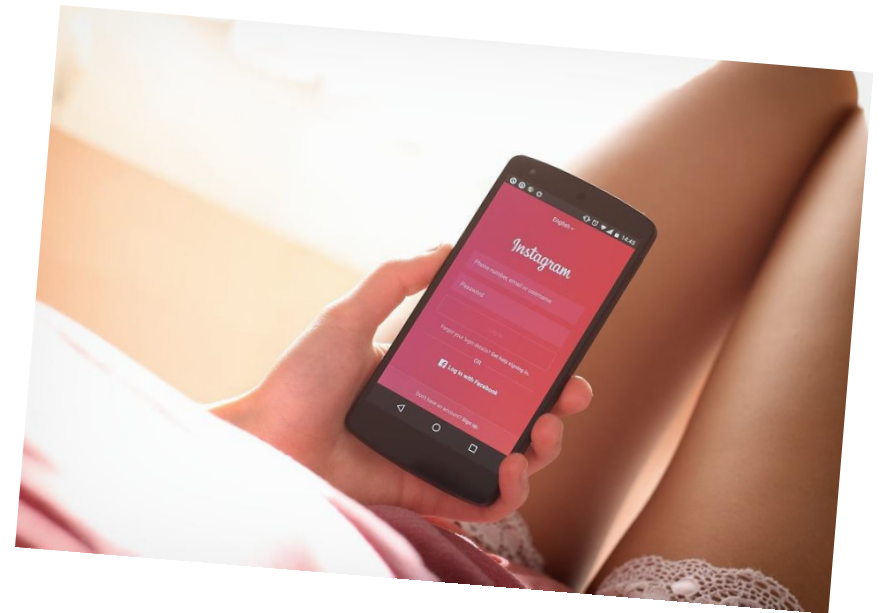
ユーザー間での交流から獲得！

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

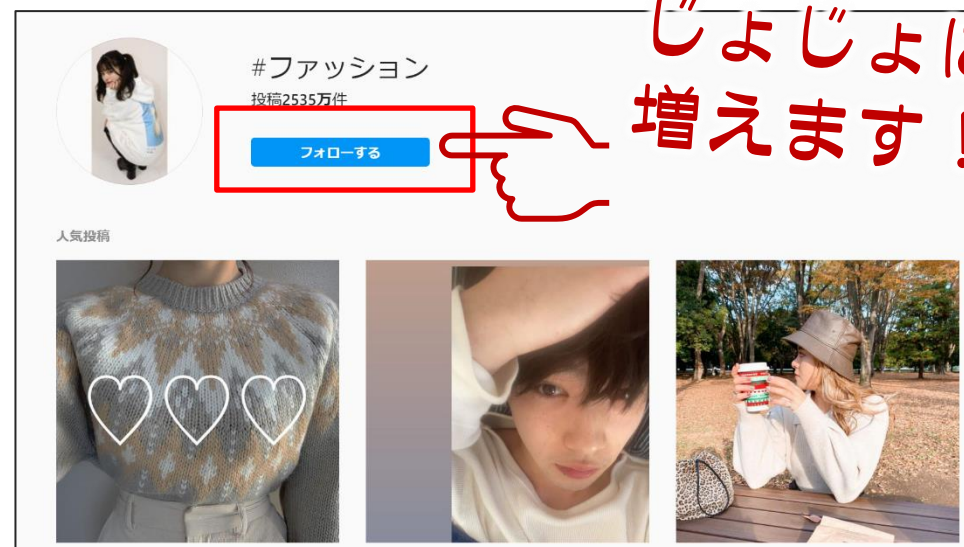
フォロワーや
いいねが少ない人
(最新・最近の投稿)
が狙い目

◆フォロワーの増やし方（簡易編）

こういうの苦手な方は…

①見込み客が見ている
ハッシュタグをフォロー

②タイムラインで流れてくる
投稿に「いいね」をおくっておく





～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」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
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



店舗系職種向き

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

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

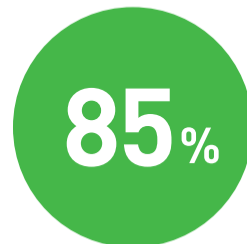
LINEは女性ウケがよく、30代以上のユーザーも非常に多い! 60代以上も◎

LINEのユーザーって？

01 LINEの利用者数



日本の人口の62.3%

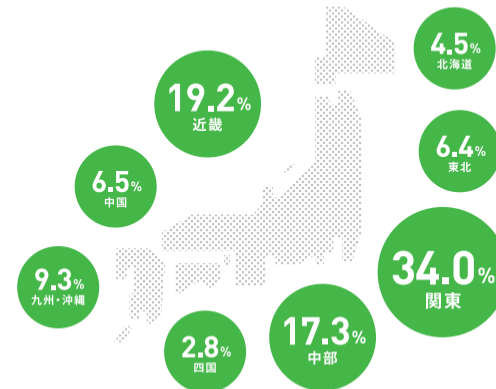


毎日利用している
日本国内のユーザー

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。

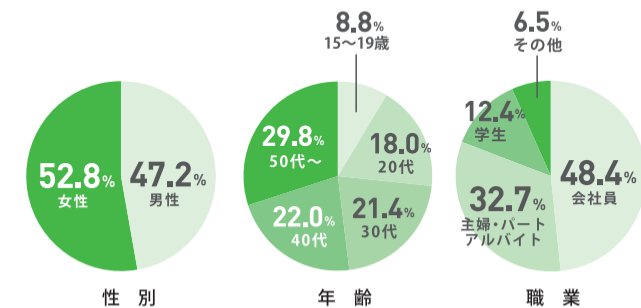
※ 2018年12月時点

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…

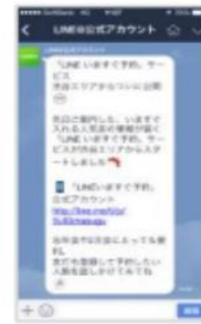


- 100%届く
- 文字化けしない

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)



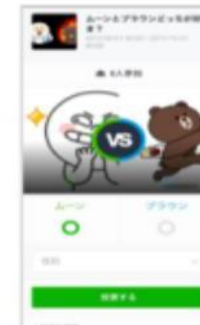
タイムライン



画像



スタンプ



リサーチページ
(投票・アンケート)

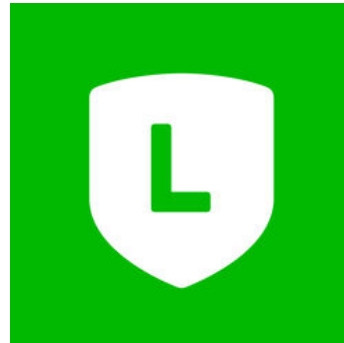


リッチメニュー、リッチ動画、カードタイプメッセージ

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

資料ダウンロード セミナー申し込み パートナーに相談 管理画面ログイン

サービス 事例 コラム サポート

アカウントの開設 お問合わせ

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 >

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 [🔗](#)

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

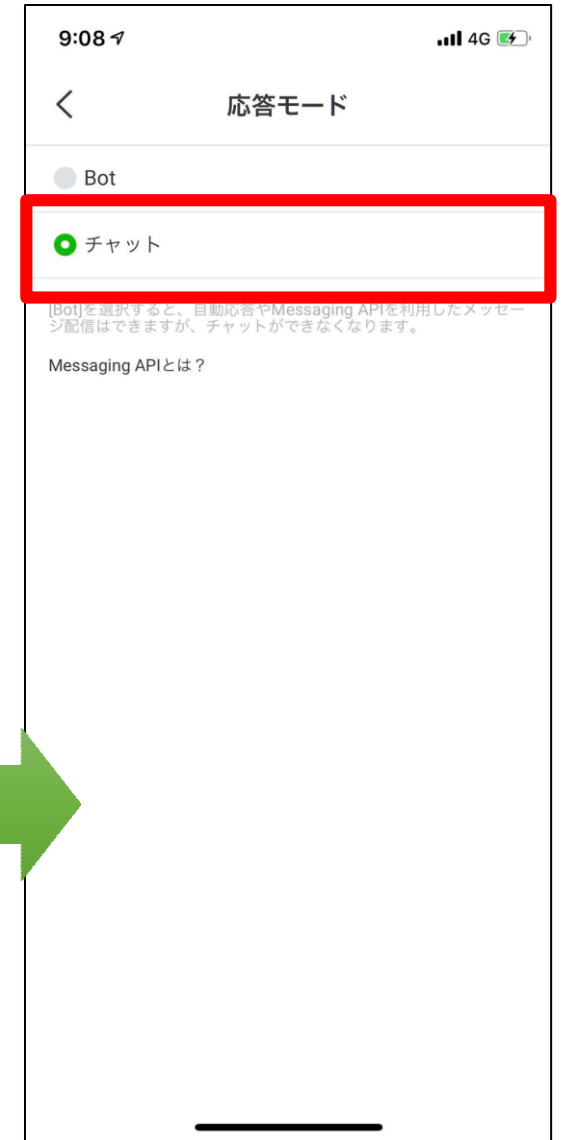
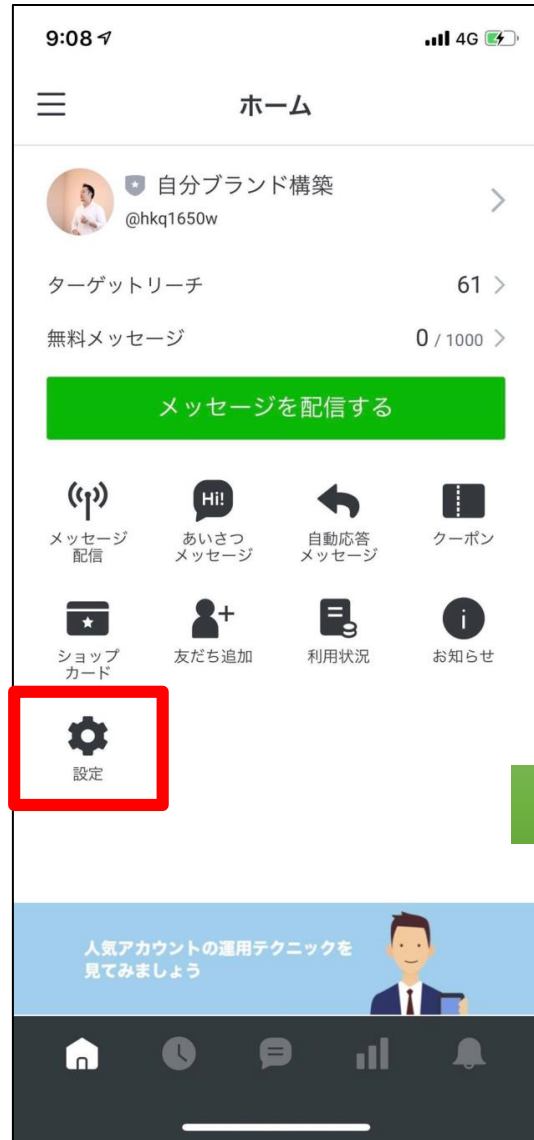
1対1でメッセージのやり取りが出来るようにトークモードをオンにする。

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 'クーポン' (Coupon) creation page in the LINE Official Account Manager. The interface includes a sidebar with navigation options like 'メッセージ配信', 'タイムライン', and 'クーポン'. The main form fields are:

- 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) and 終了日時 (2019/07/31 23:59)
- タイムゾーン: (UTC+09:00) Asia/Tokyo, Seoul
- 写真: 画像をアップロード (Image upload area)

Below the form, there is a '利用ガイド' (Usage Guide) section with a 'プレビュー' (Preview) button. A note at the bottom states: '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.)



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
組み合わせて簡単に作れます。



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

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。



📍 RITAのLINE@に登録すると
スペシャルクーポンプレゼント♡

左記QRコードをLINEで読み込んで下さい。

設定 → 友達追加 → QRコードでカメラが開きます。
カメラでこのコードを写せばクーポンゲット!

最新の美容情報からお得な情報まで、
リタにお越し下さった皆さんに喜んで頂ける
情報を不定期で配信しています♪

頑張る女性のための癒しの場
三苫のプライベートアロマサロン リタ は
極上の癒しと美をお約束いたします。

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

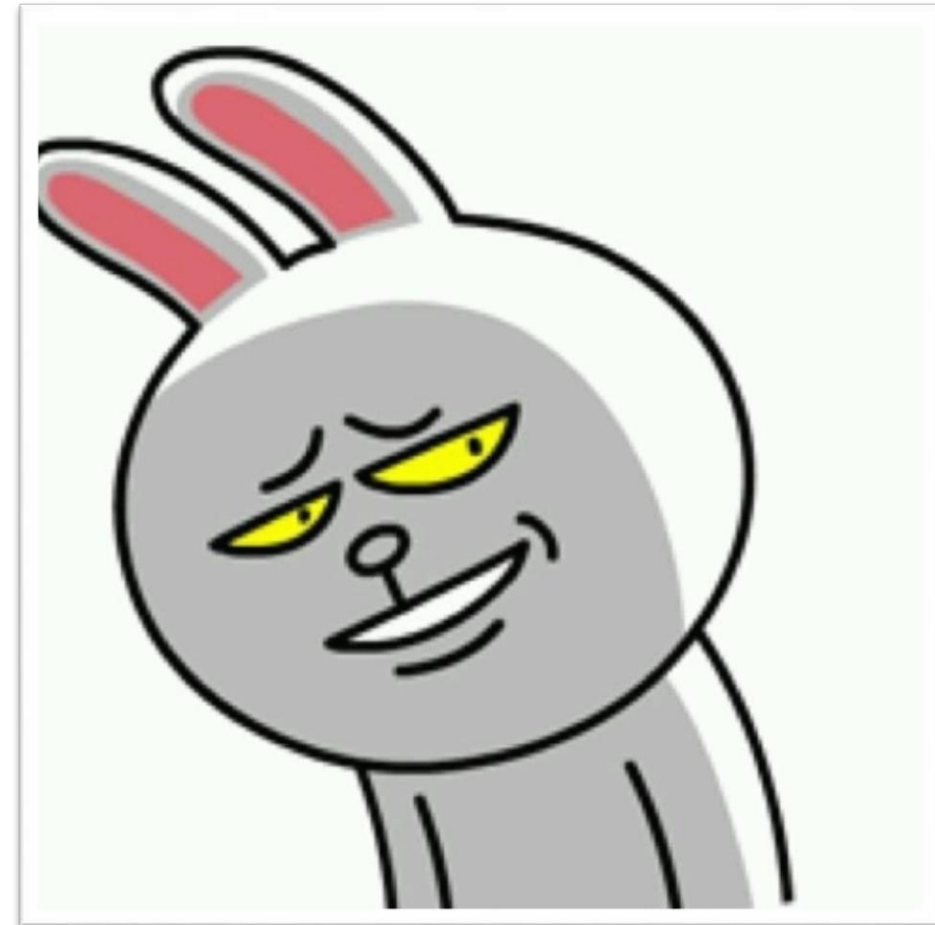
お得情報を配信します！



●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！



LINE公式集客術

●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シェアしましょう。

QRコード  [ダウンロード](#)

④

`` [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やブログなどでシェアしましょう。

ボタン  [友だち追加](#)

③

`` [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

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！



央戸まきえ

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:12月9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 10-12時）

- ・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 13-15時）

- ・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

