

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





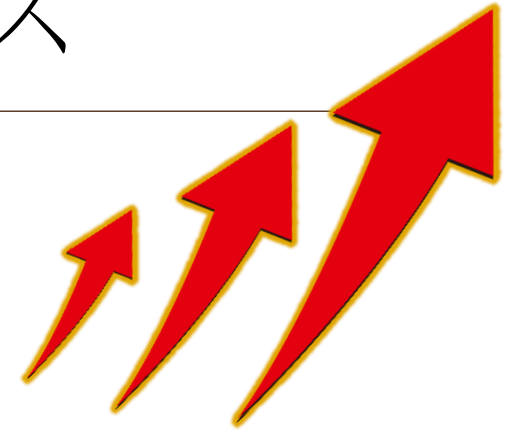
前回のおさらい





# 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)

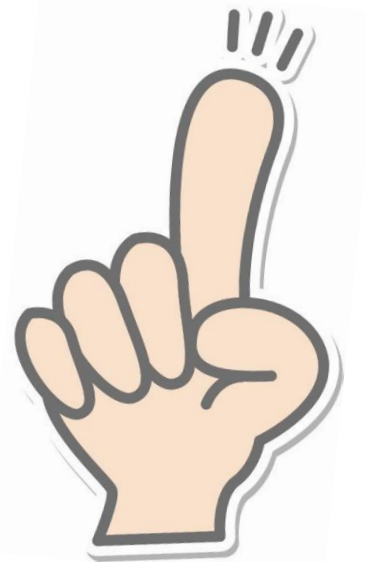
#### 【作成ポイント】

- 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！

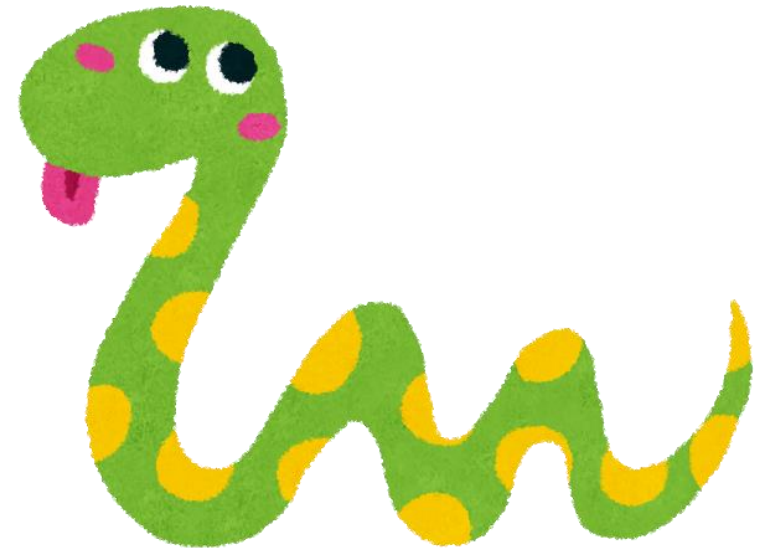
へビのカラダセール



■ 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！



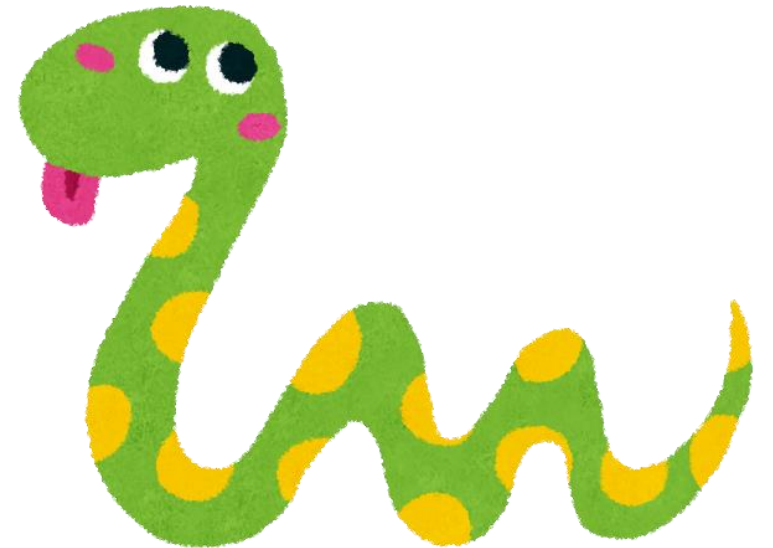
リアルでセールス&集客

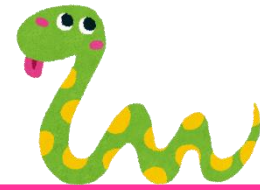
---

## ■ 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

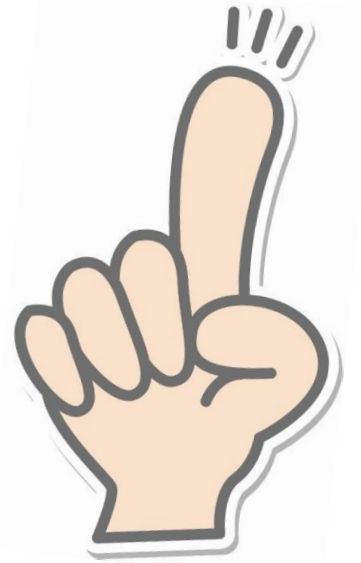
セールスとは

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！



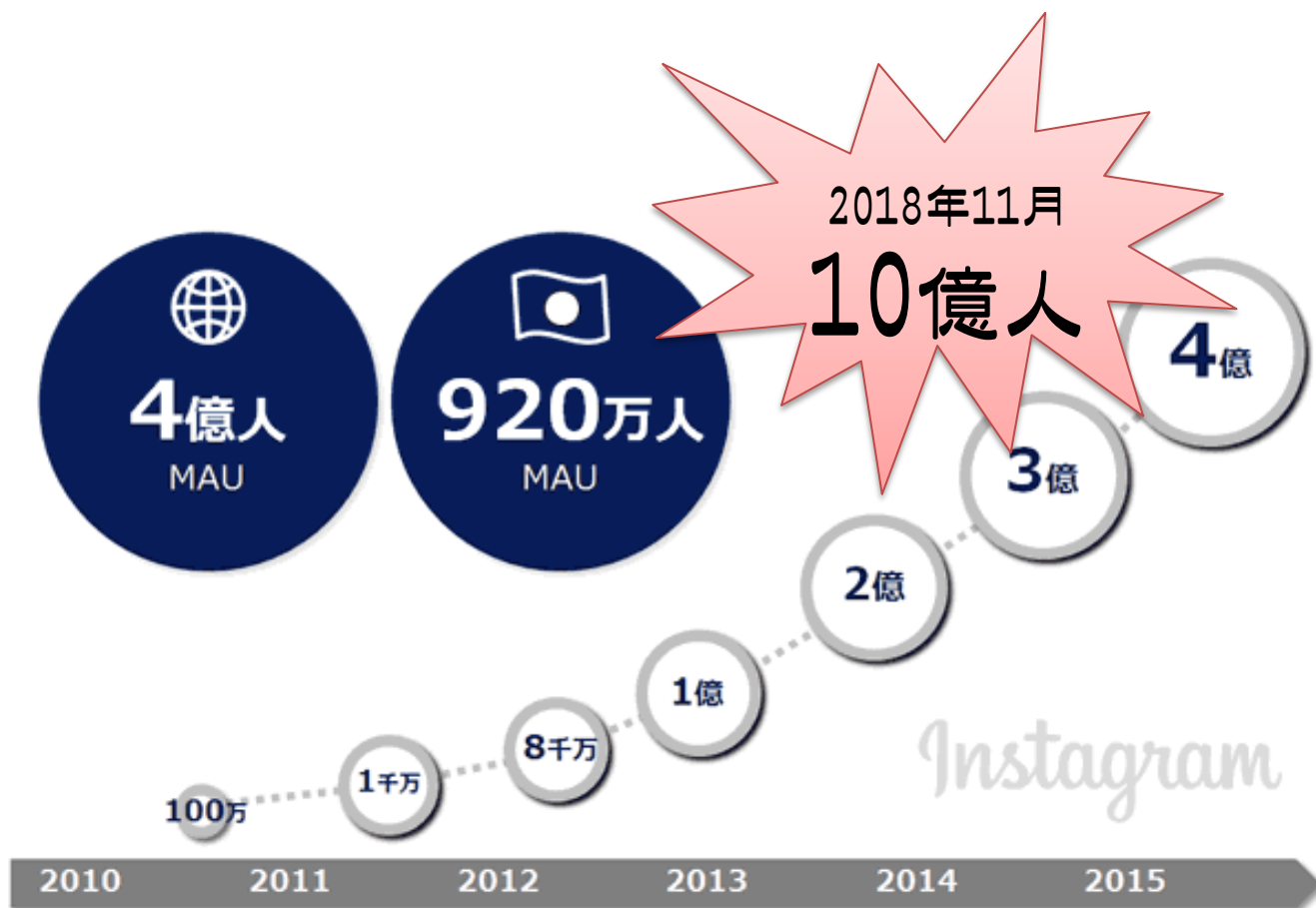


【ここからが今日の本編】

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



# ◆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%

# ◆インスタ基本情報



## POINT 1 「インスタは検索エンジン」

最近の10～20代はインスタを検索エンジン代わりに利用する傾向が非常に高い！  
検索でYahoo!やGoogleより使っているユーザーも多い。

→ 検索にヒットする「タグ」が重要

## POINT 2 「インスタで集客・販売は可能！」

Instagramの投稿から刺激を受け購買に至った経験を持つ女性が  
アンケート回答者の4割を占めました。

→ 至る魅せ方、ブランディングが重要





～ 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」



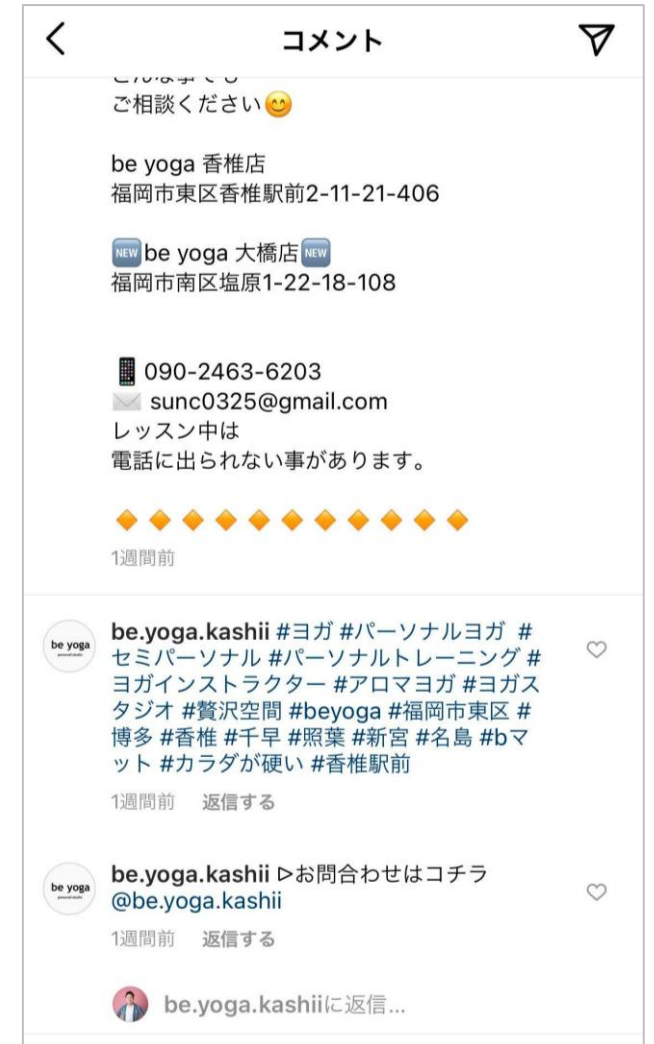


# ◆正しいハッシュタグのつけ方

## 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◎

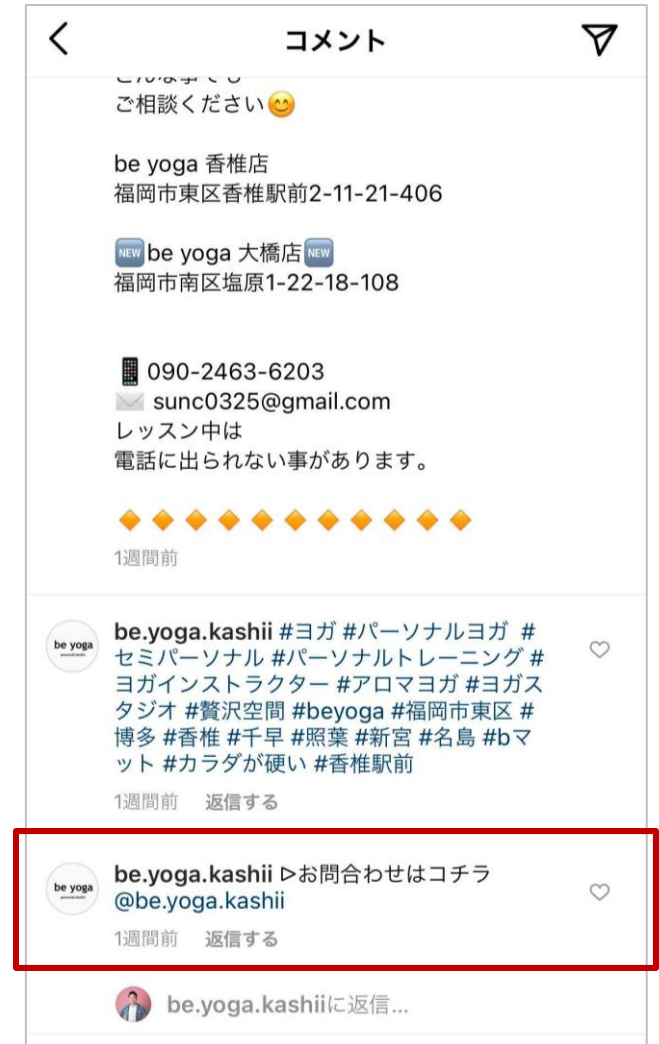




# ◆正しいハッシュタグのつけ方

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  
アカウントページのみ！

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  
【アカウントページ】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

### 【人気&検索系】

人気があるキーワードや、ターゲットが使うキーワード

- |                |              |
|----------------|--------------|
| 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 |



～ビジネスアカウントへの切替え～





# ◆ビジネスアカウントへの切替え

## 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】

ビジネスアカウントへの切り替えは  
Facebookページのアカウントがないと不可





# ◆ビジネスアカウントへの切替え

## 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！

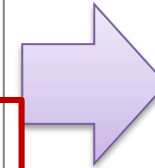
### 【ワンポイント】

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！





# ◆ビジネスアカウントに切替え！



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



～アカウントページの魅せ方～



# ◆アカウントページの魅せ方

見やすさや導線を意識！

特徴を捉えて簡潔にポイントを伝える！

キャッチコピーを必ず入れること！  
分かりやすさとインパクトを重視しましょう。  
書くことは基本的に箇条書きでOK。

【ワンポイント】  
アプリで改行が上手くいかない時は  
パソコンで作業してみてください。







# ◆アカウントページの魅せ方

リンク先は一つなので

- Lit Link
- 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。メルマガや体験、イベント、募集中のサービスなど並べましょう。





～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】





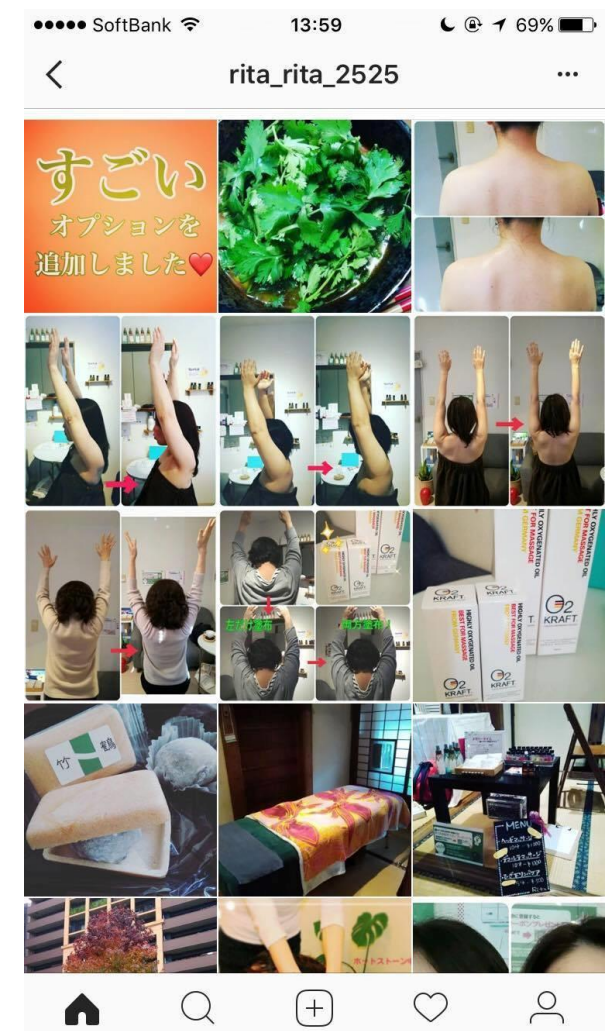
# ◆【見られる率がアップ】する方法

## 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

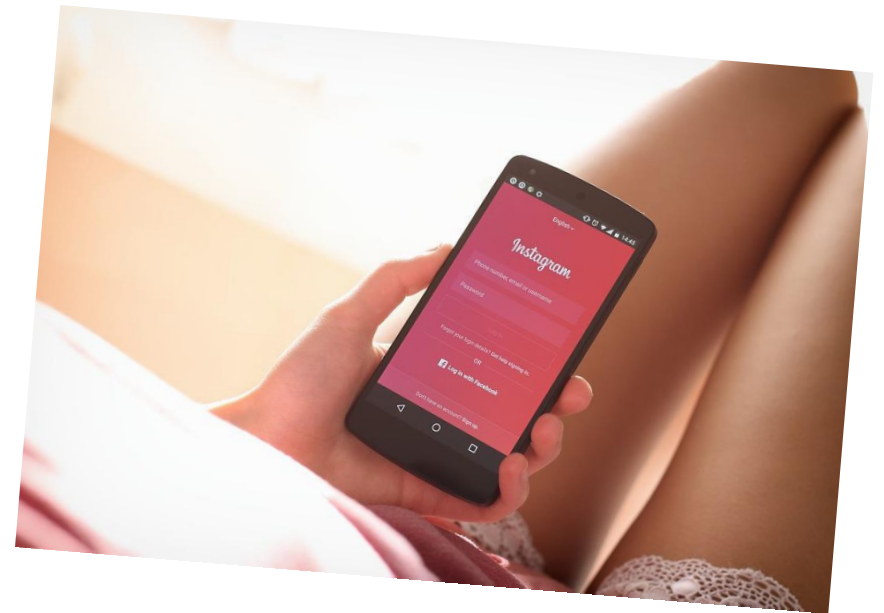
ユーザー間での交流から獲得！

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

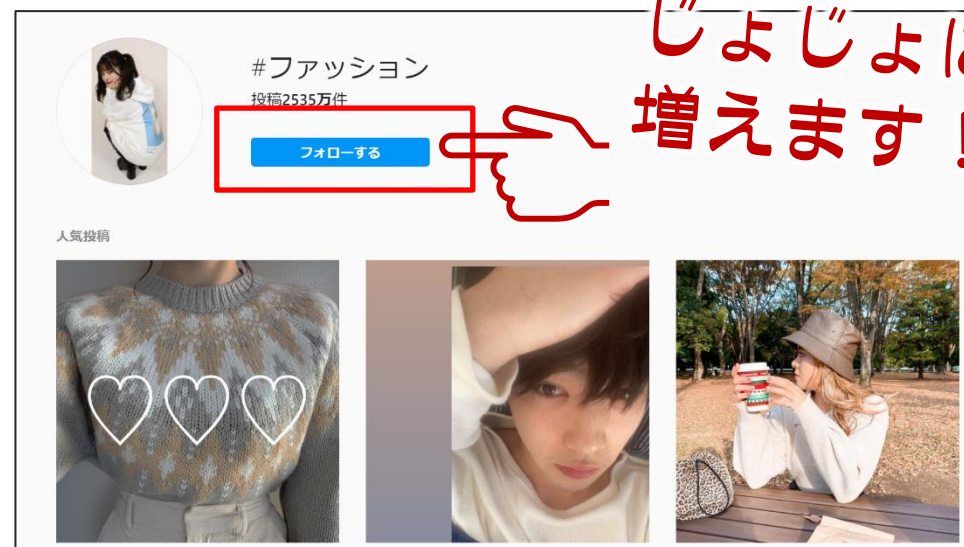
フォロワーや  
いいねが少ない人  
(最新・最近の投稿)  
が狙い目

# ◆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 ビジネスアカウントに切り替えよう！

### 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】

ビジネスアカウントへの切り替えは  
Facebookページのアカウントがないと不可  
LitLink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

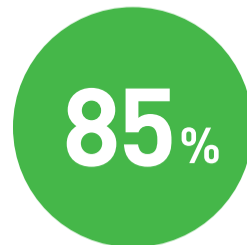
## LINEは女性ウケがよく、30代以上のユーザーも非常に多い! 60代以上も◎

### LINEのユーザーって？

#### 01 LINEの利用者数



日本の人口の62.3%

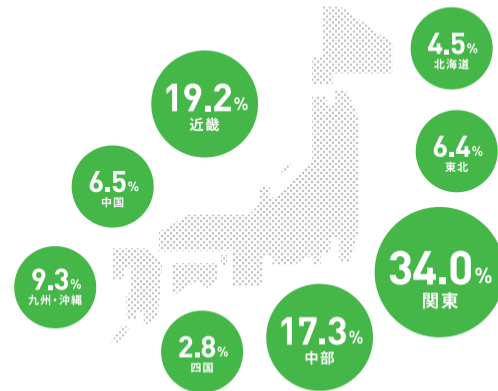


毎日利用している  
日本国内のユーザー

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。

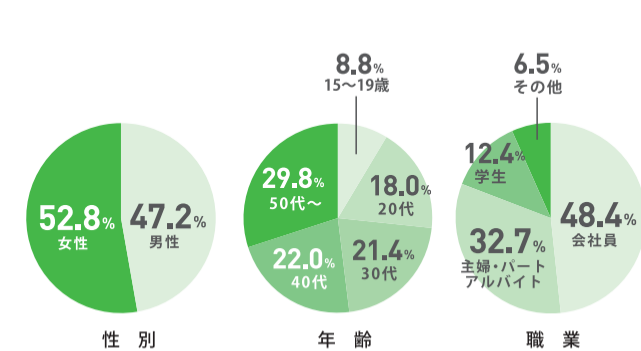
※ 2018年12月時点

#### 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)



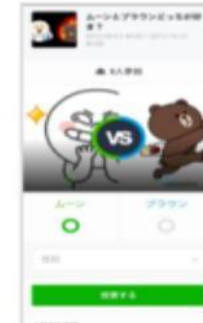
タイムライン



画像



スタンプ



リサーチページ  
(投票・アンケート)



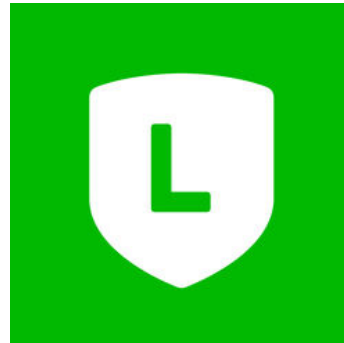
リッチメニュー、リッチ動画、カードタイプメッセージ

## 管理方法

# LINE公式集客術

---

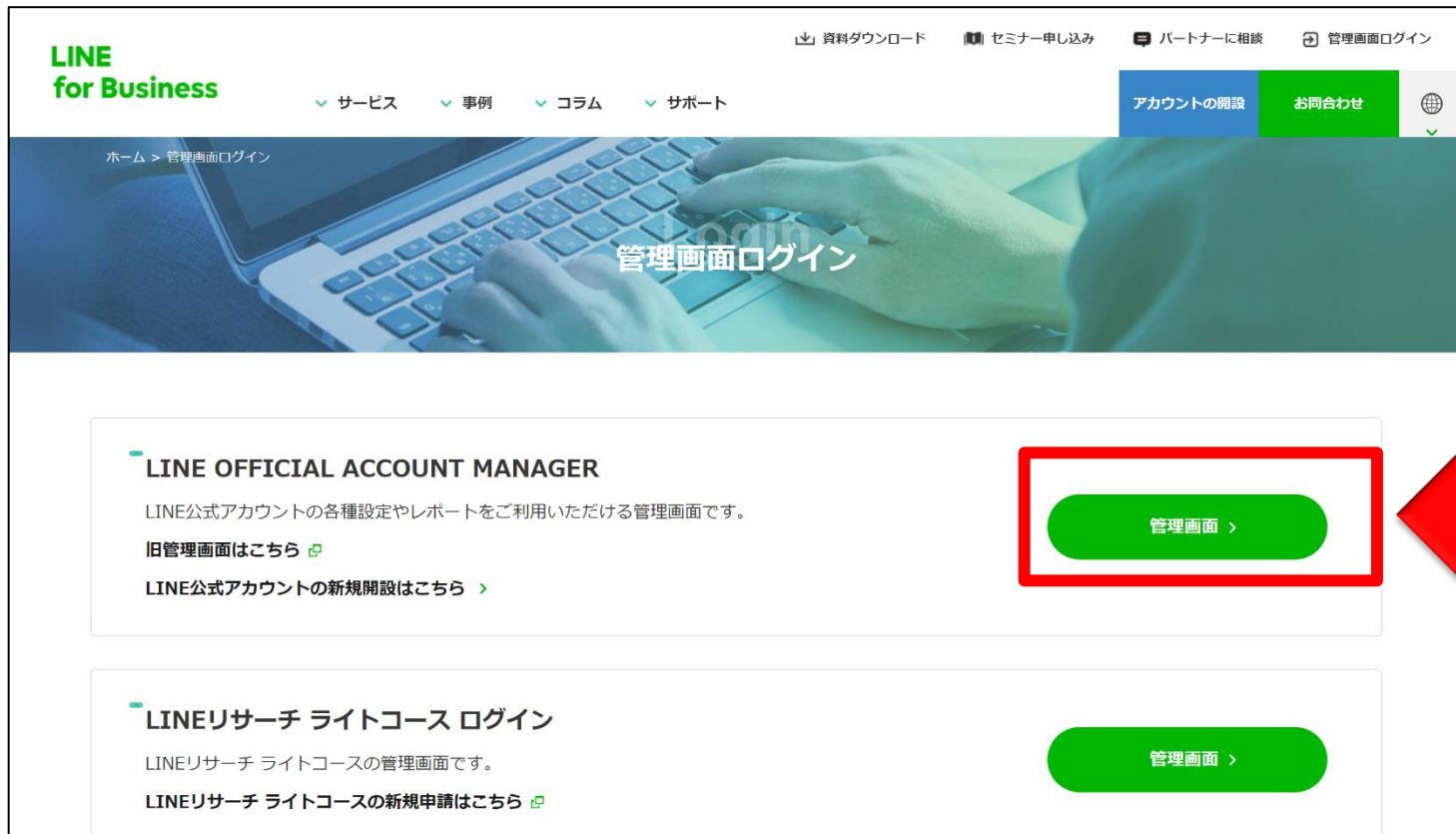
## ● 普段はスマホアプリでOK



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



The screenshot shows the LINE for Business website interface. At the top, there is a navigation bar with the 'LINE for Business' logo on the left and several utility links on the right: '資料ダウンロード', 'セミナー申し込み', 'パートナーに相談', and '管理画面ログイン'. Below the navigation bar, there are menu items for 'サービス', '事例', 'コラム', and 'サポート'. A blue button for 'アカウントの開設' and a green button for 'お問い合わせ' are also visible. The main content area features a large banner with the text '管理画面ログイン' overlaid on an image of hands typing on a laptop. Below the banner, there are two main sections. The first section is titled 'LINE OFFICIAL ACCOUNT MANAGER' and includes a description: '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。' It also contains links for '旧管理画面はこちら' and 'LINE公式アカウントの新規開設はこちら'. A green button labeled '管理画面 >' is highlighted with a red rectangular box. The second section is titled 'LINEリサーチ ライトコース ログイン' and includes a description: 'LINEリサーチ ライトコースの管理画面です。' It also contains a link for 'LINEリサーチ ライトコースの新規申請はこちら' and a green button labeled '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

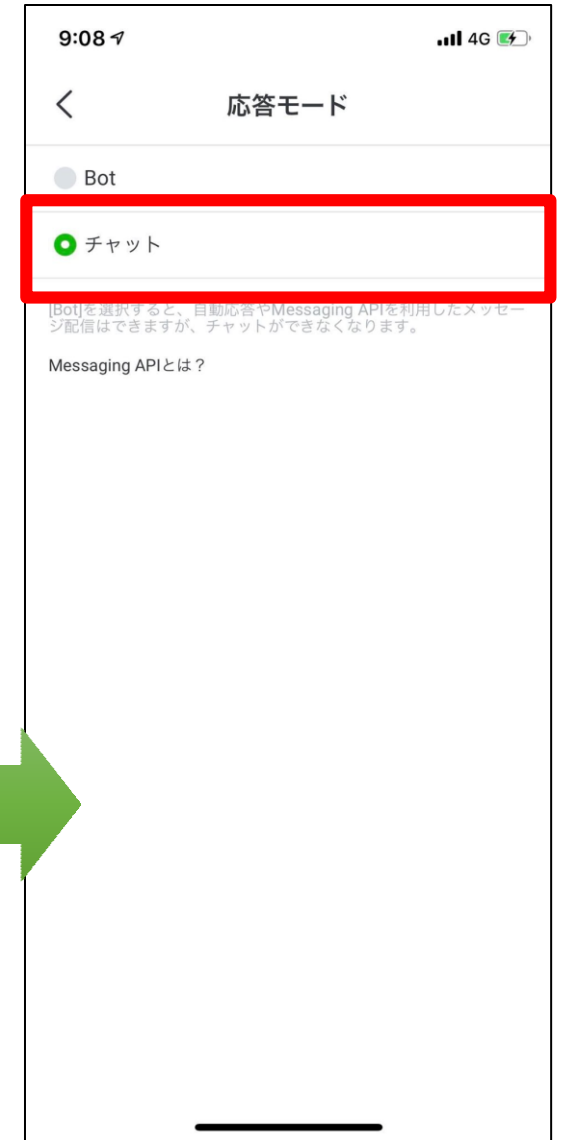
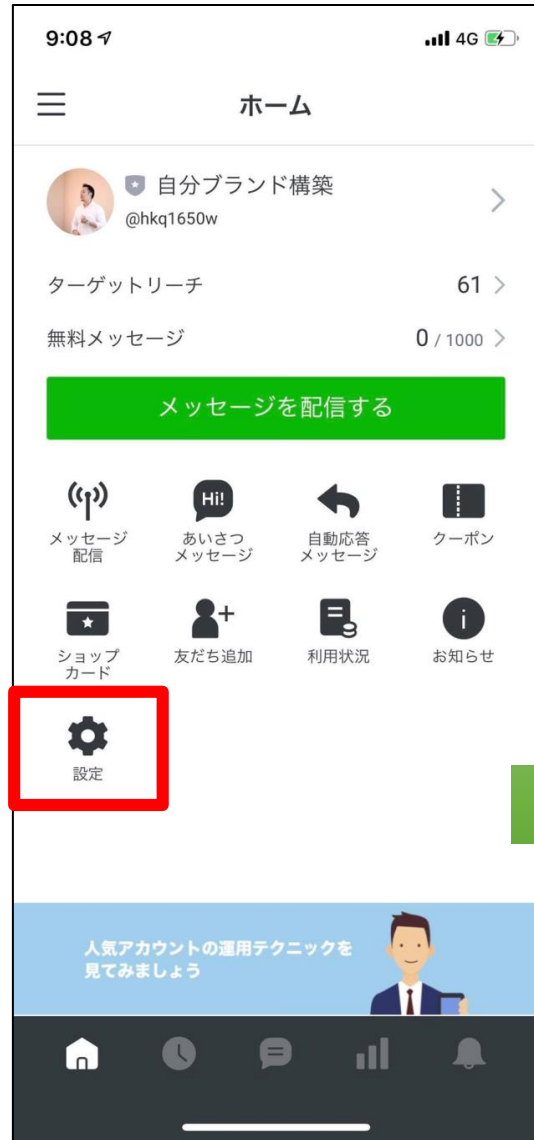
1対1でメッセージのやり取りが出来るようにトークモードをオンにする。

### 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 '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)

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。



# 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！

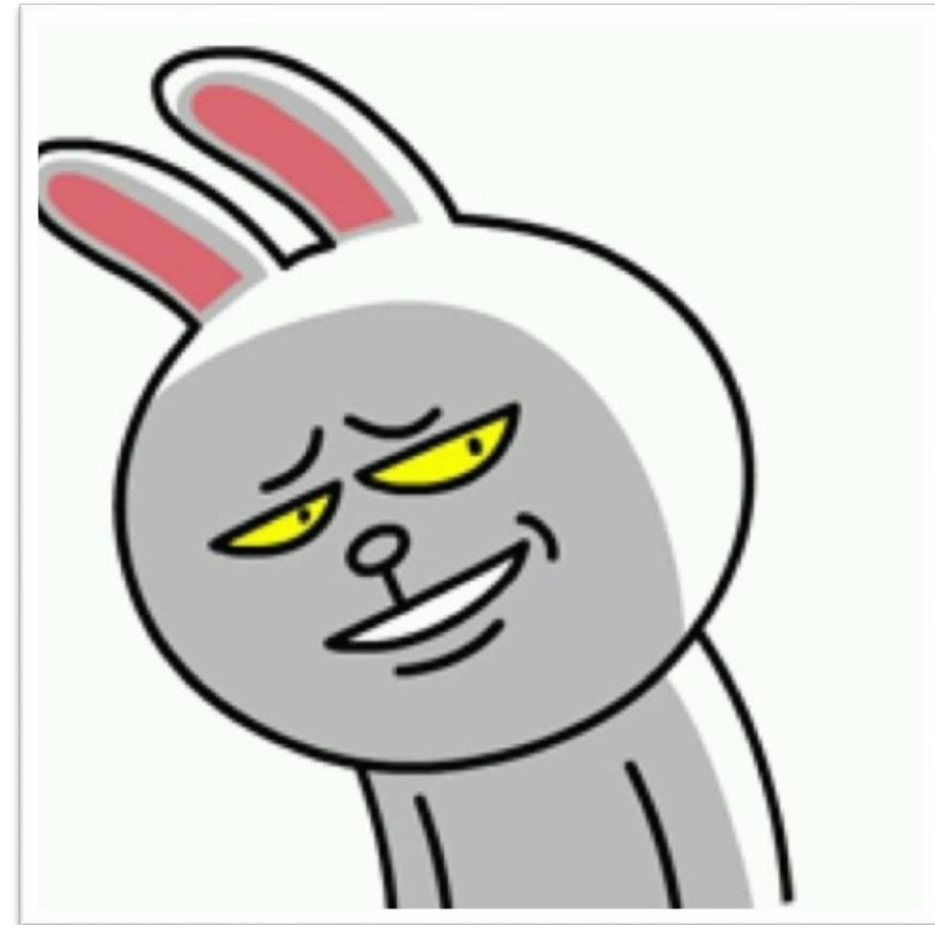




## ●友達の増やし方

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ましょう。

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やブログなどでシェアしましょう。

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

# 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公式アカウント

## ● 注目の機能

# ステップ 配信

運用負荷を増やさずことなく「友だち」へ自動配信



# 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：4月14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

