

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

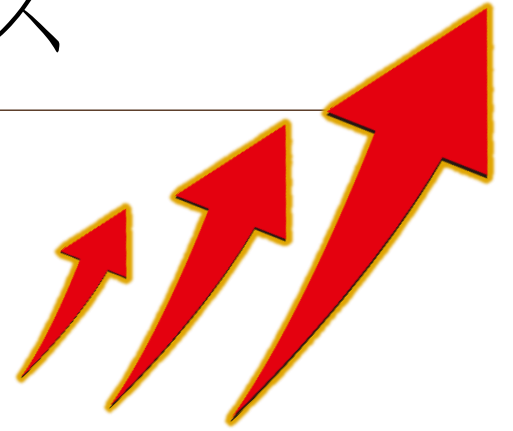
この二週間、何か動きが
あった方はご報告下さい。
また質疑等も可能です



前 回 の お さ ら い



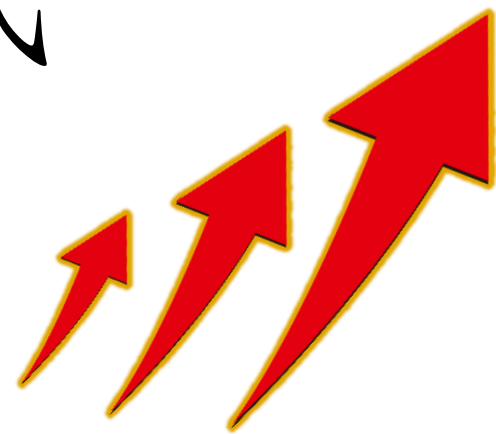
第五回 バックエンド作成 & セールス



- ☑ 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！ヘ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)

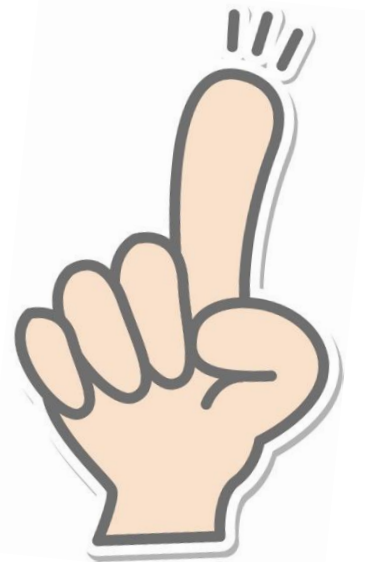
③ BE企画(ブランディングワーク5)

【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！

特に情報系の
バックエンド
販売ビジネスに
適用される

売れるの方程式

特に情報系の
バックエンド
販売ビジネスに
適用される

【売れるの方程式】

オファー × 認知度 × 信用度

商品内容
提案のやり方や
説明の流れ
(LP、プレゼン資料)

どれくらい
知られているか
リストの数

人としての信頼
サービスへの信頼
熱量が伝わってるか

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！

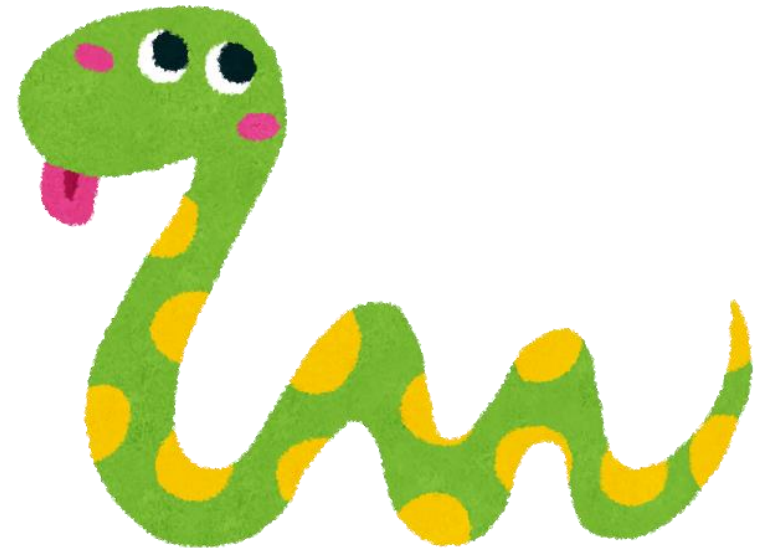
ヘビのカラダセール



■ 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！

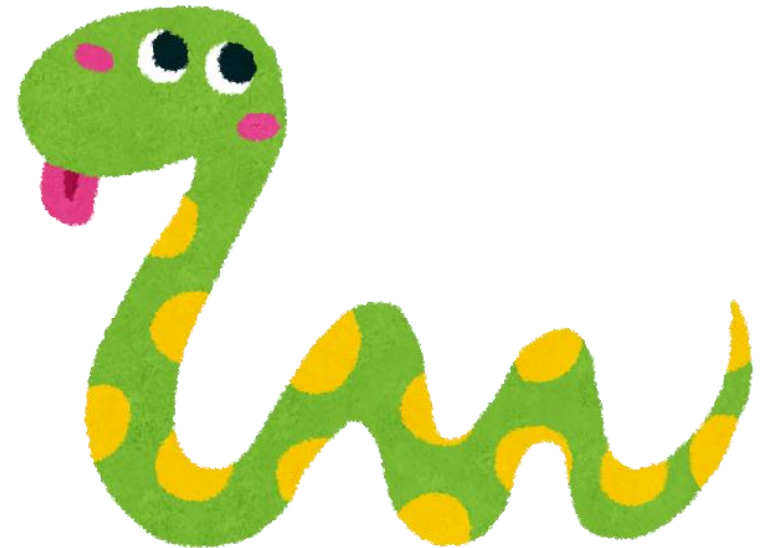


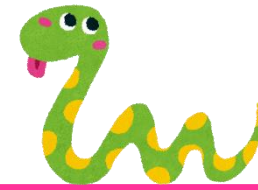
リアルでセールス & 集客

■ 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

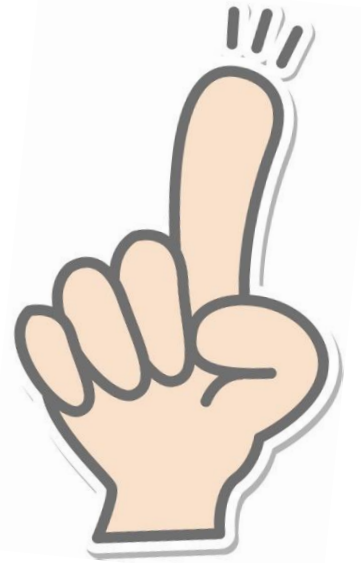
セールスとは

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
「売れる」状態を作ろう！



【ここからが今日の本編】

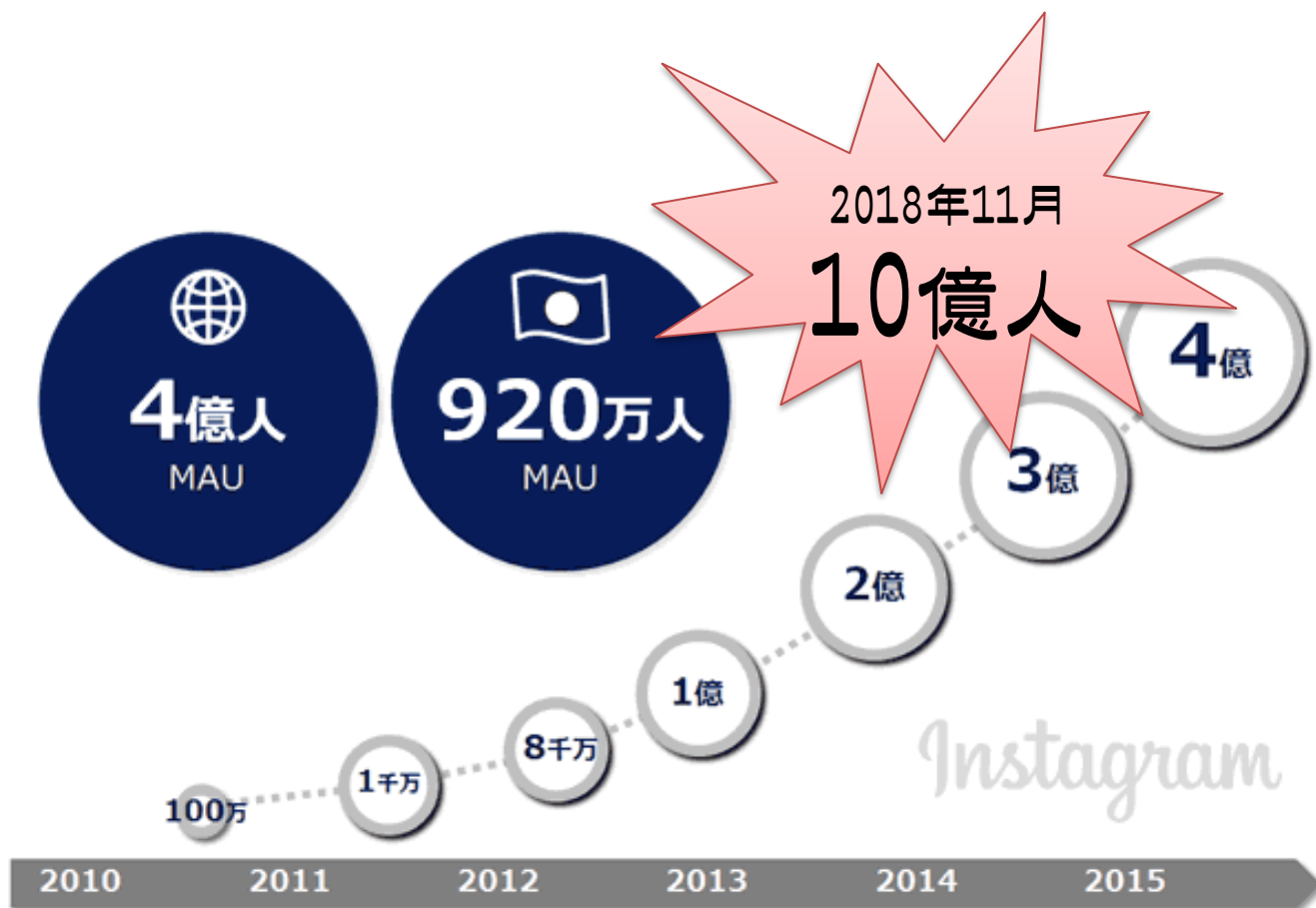
検索に強くする&
お客さんにどんどん出会える
インスタ集客セミナー



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」「情報の質」に変化

【Instagramの国内利用状況】

- ・ ユーザー数
2019年 **3 3 0 0 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%

→ 検索にヒットする「タグ」が重要

→ 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）にこだわります。未加工はありません。ノウハウだけでなく、お客様の声や、お客様との写真などもアップするのが大事です！





～基本の投稿～

◆基本の投稿



- 文章をしつかり書く & 導線を作る
- 写真の中に文字を入れる（情報量）
- ハッシュタグは10～15個でOK
- 美しく見えるパターンを作る

◆基本の投稿



・文章をしっかり書く & 導線を作る

最近のインスタは

「情報の質」に評価がつきます。

2000文字まで書けるので、ノウハウはもちろん
写真の背景のストーリーなどしっかり書きましょう。

また体験サービスやメルマガなどの案内も必ず！

▲▼▲▼▲▼▲▼▲▼▲▼▲▼

▷ @sumifuku.jun

リンク先の「メガヒットコンセプトの作り方」がオススメです！

「リザストの使い方 解説動画15選」も無料で配布中♪

▼▲▼▲▼▲▼▲▼▲▼▲▼▲



◆導線を作るのも大事！

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！

※ @アカウントIDでアカウントページにリンクが張れます。



◆基本の投稿



・写真の中に文字を入れる（情報量）

写真も「情報の質」に繋がり
高評価がつきます。

すべての写真につける必要は
ないですが、適度に入れてい
きましょう。



◆基本の投稿



- ・ハッシュタグは10～15個でOK



#与論島
#与論観光
#与論島の海
#ワーケーション
#リモートワーク
#プリシアリゾートヨロン
#リゾートホテル
#タビジョ
#女性起業家
#在宅ワーク

夢を
叶える方法



インスタの世界観で
ファンをつくる♡
価値で選ばれる
起業家になる方法



asami.hiratsuka #サロン集客#サロン運営#自宅サロン開業#整体サロン#まつ毛サロン#サロン集客#美容サロン#小顔サロン#エステサロン#サロンオーナー#美容家#sns集客#名刺デザイン#プロフィール写真#美容サロン#世界観クリエイター#世界観



◆基本の投稿



・美しく見えるパターンを作る

- ① 3エリアごとに
テーマを統一させる
画像にこだわる意識
- ② ビジュアルを意識！
明るさ、美しさ！
世界観！！





～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10個！

- ・地名 (店舗系なら)
- ・業種
- ・悩みのキーワード
- ・ターゲットが検索するワード

▶早速作りましょう！

20～30個も無くていい。
関連キーワードのみ！



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 #...
ス #... #イン...
ター #お... #... #ヘッ
ドスパ #... #... #整体
#引き寄せ #... 売上アップ #
集客 #自分... #建築 #住福純
#ブラン... #... 事業 #リ
ザー... #ブック #福岡



～プロアカウントへの切替え～



◆プロ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】
プロ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





◆プロ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

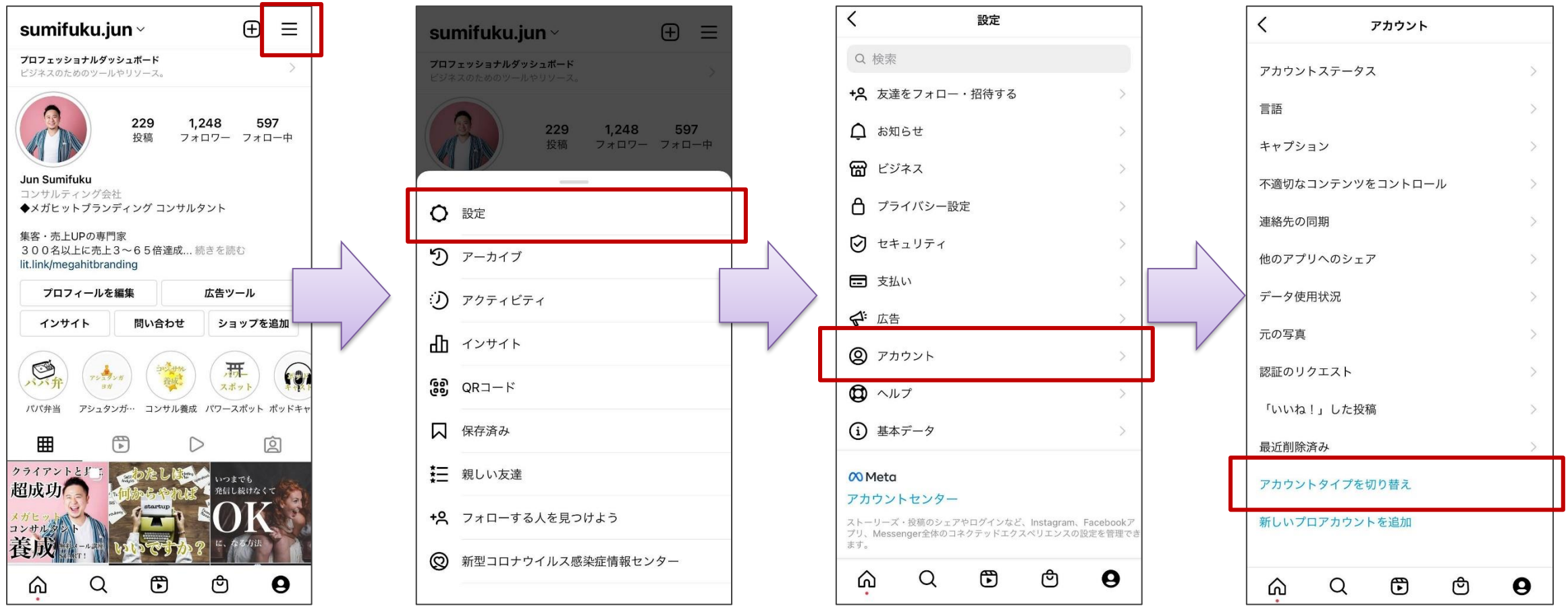
※FB広告に似ています！

【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！





◆プロ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→アカウントタイプを切り替え



～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～



◆統一感や美しさがポイント

パターン化
しよう！

キャンバなどで基本の
テンプレートを作って
しまえば楽です！

オススメは
2～3パターンの
レイアウトです。



2パターンVer



3パターンVer

◆【見られる率がアップ】する方法



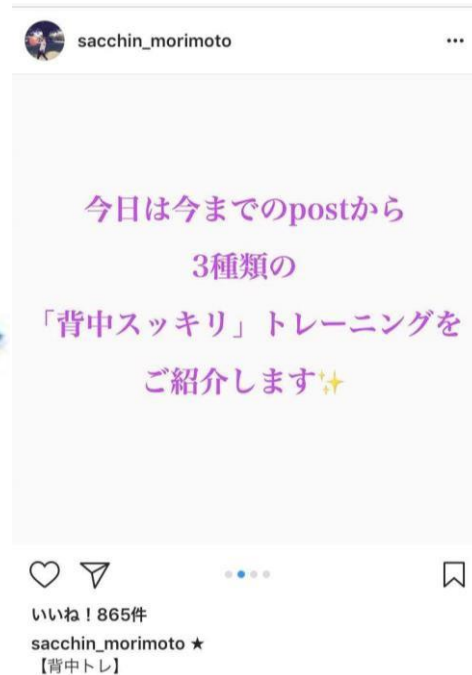
横スライドを活用！

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





◆ 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

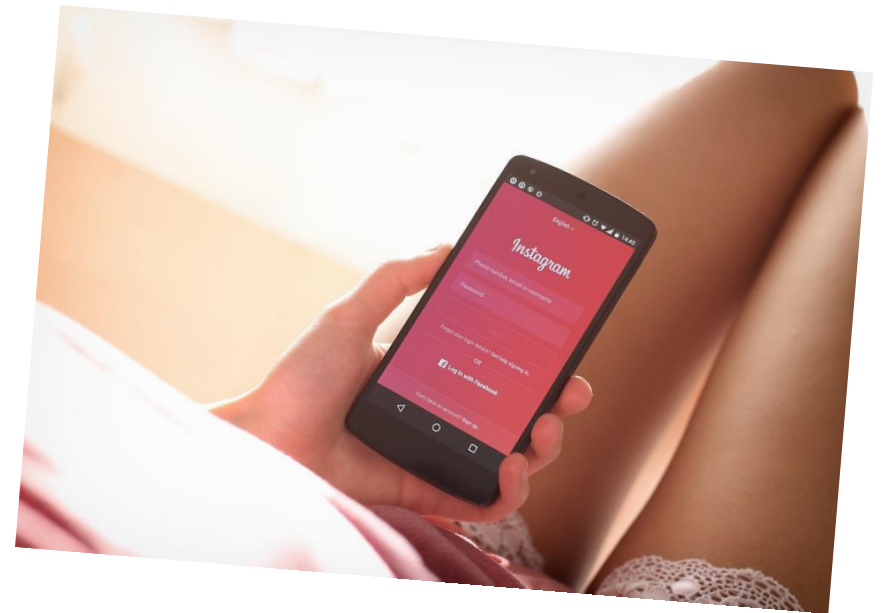
ユーザー間での交流から獲得！

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

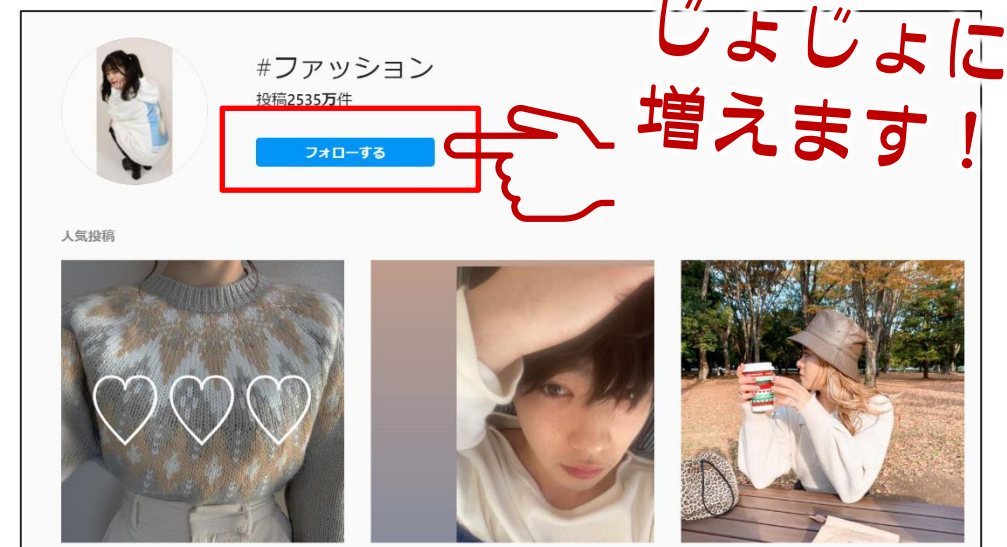
フォロワーや
いいねが少ない人
(最新・最近の投稿)
が狙い目

◆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 4 点

① 基本の投稿を抑えよう！

- ・ 文章をしつかり書く & 導線を作る
- ・ 写真の中に文字を入れる（情報量）
- ・ ハッシュタグは10～15個でOK
- ・ 美しく見えるパターンを作る

② アカウントページを作りこむ

- ・プロフィール文
- ・リンク先の設定が大事！
LitLinkやLinkTreeを活用

【ワンポイント】

プロアカウントへの切り替え
Facebookページのアカウントがないと不可

- ・「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



③投稿を工夫しよう！

- ・ 通常ポスト → ブランディングを意識。統一感！
- ・ ストーリーズ → 高頻度！日常などもアップOK
- ・ リール（動画） → 一番広くリーチされやすい
- ・ インスタライブ → フォロワーと交流できる！

インスタ用に写真を撮る、画像を作るべし♪

④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





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

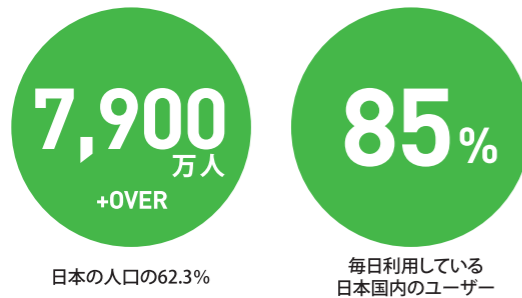
サロン、飲食、教室、物販、院系、占い

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？

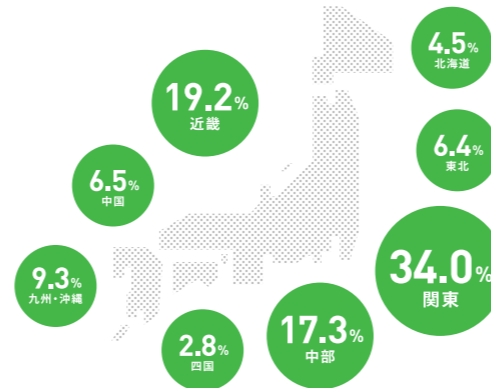
01 LINEの利用者数



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。

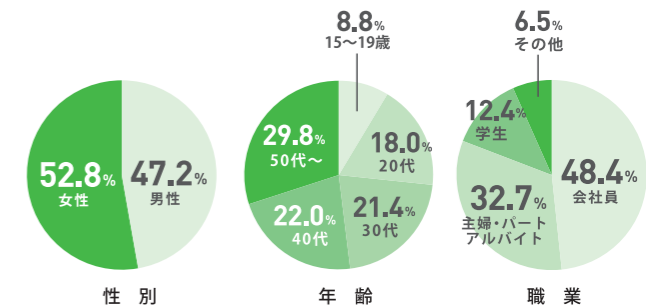
※ 2018年12月時点

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)



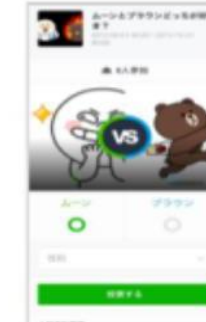
タイムライン



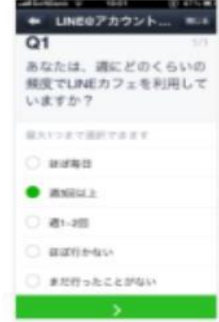
画像



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

● 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

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！

クーポン
じゃなくても
魅力的な登録特典
ならOK！

- 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
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

クーポン名を入力 検索 リセット

クーポン名	有効期間	ステータス
 <u>ご登録感謝クーポン</u>	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

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
リサーチ

クーポン

クーポン名 ● 例: 20%割引クーポン 0/60

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

画像をアップロード

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。

利用ガイド

- クーポンを使用するには、この画面をスタッフに提示してください。
- 使用済みのクーポンはご利用になれません。また、お客さまの「使用済み」にしてしまった場合も利用できません。

プレビュー



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。



● 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◎

● 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。



● 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



● 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。

登録特典を
魅力的なものに
工夫しましょう！



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

②QR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

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](#)

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やブログなどに共有しましょう。

ボタン 

③

`<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への記事

LINE公式アプリ

①友達追加

②QR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)	すべてのプランで 使用可能		
	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

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！



ロケーション
店舗や物件の紹介に！



パーソン
人物の紹介に！



イメージ
画像の訴求に！



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

運用負荷を増やすことなく「友だち」へ自動配信



● 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 (全体メッセージ)
- ② アカウントページ、店舗情報など入力
- ③ 魅力的な登録特典を作る (クーポンなど)
- ④ リッチメニューで初回購入を促す
- 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10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

