

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

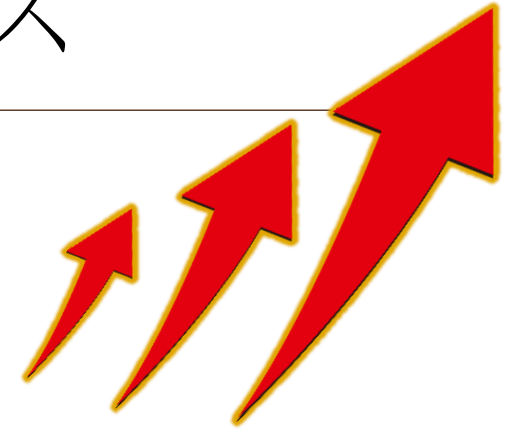




前回のおさらい



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)

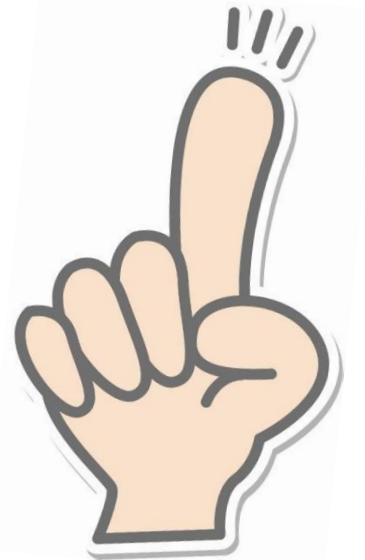
③ BE企画(ブランディングワーク5)

【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

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！



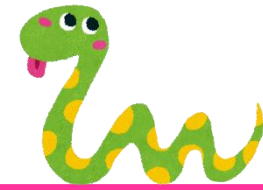
リアルでセールス&集客

■ 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！

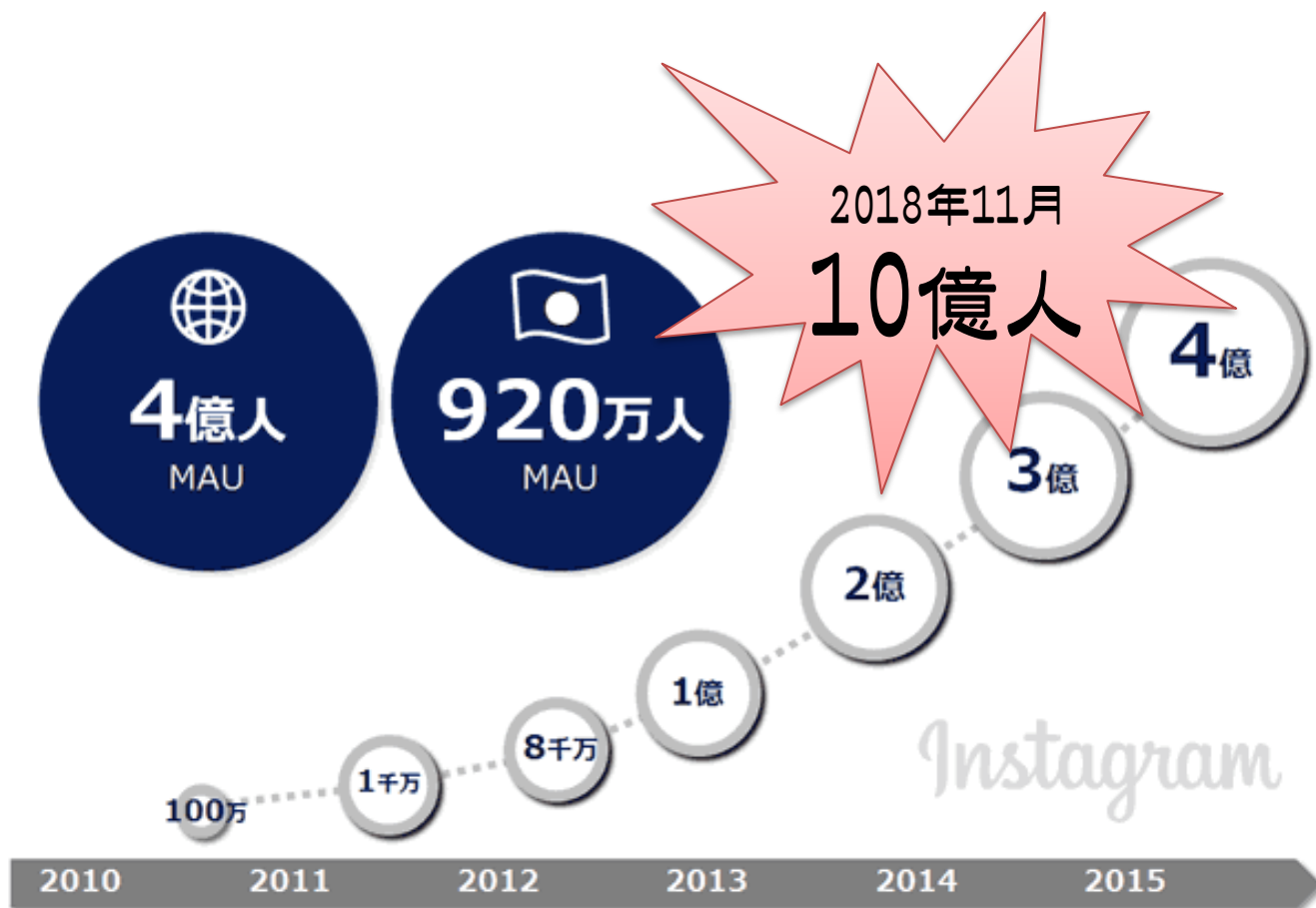


【ここからが今日の本編】

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」「情報の質」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



・文章をしつかり書く & 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つかり書きましょう。

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」に繋がりで高評価が付きまます。

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個も無くてもいい。
関連キーワードのみ！





～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！

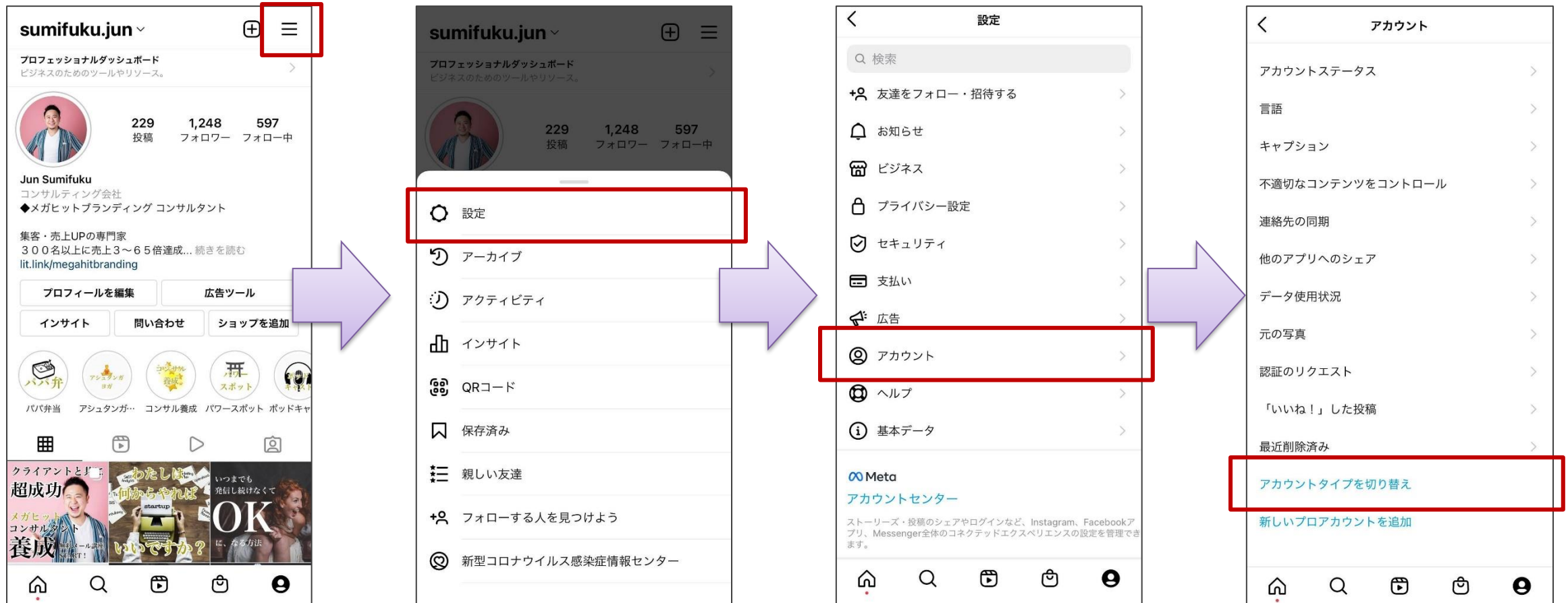
【ワンポイント】

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

リンク先は一つのなので

- 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



インスタ集客



◆ ストーリーズが簡単！

- 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！



～投稿の表示個所の違い～

◆ 投稿の表示個所の違い

- ストーリー、ライブ → 基本的にフォロワーのみ
- 通常ポスト → フォロワー＋ハッシュタグ流入
- リール（動画） → フォロワー＋自動で新規リーチ

新規フォロワー獲得にはリールが1番！

通常投稿（ポスト）も

ハッシュタグからの流入を見込めます！

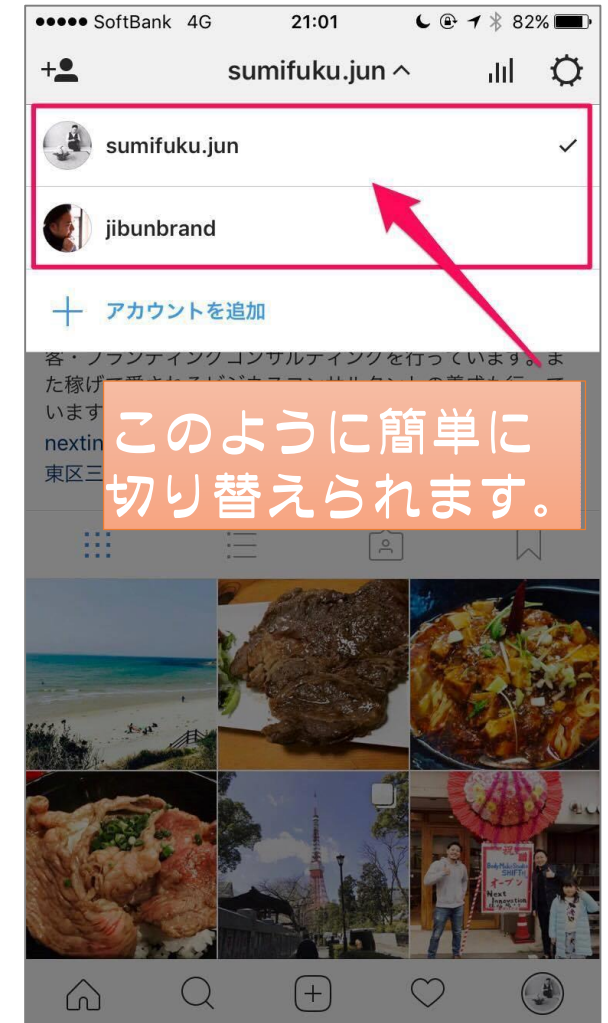


～アカウントの追加方法～

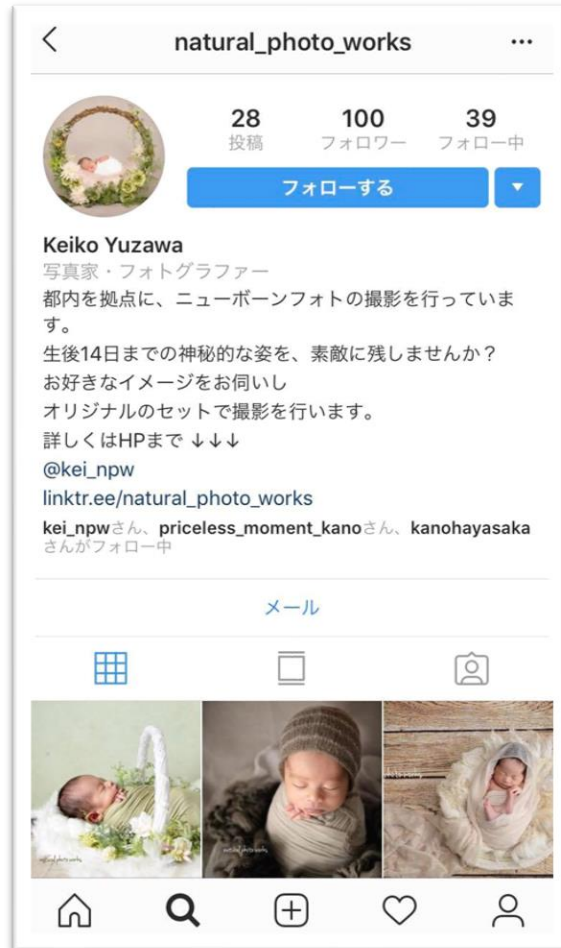


◆ アカウントの追加方法

「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 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♪

質疑応答タイム





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

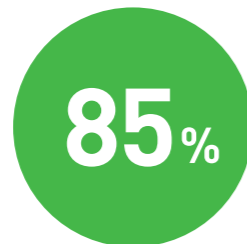
LINEは女性ウケがよく、30代以上のユーザーも非常に多い! 60代以上も◎

LINEのユーザーって？

01 LINEの利用者数



日本の人口の62.3%

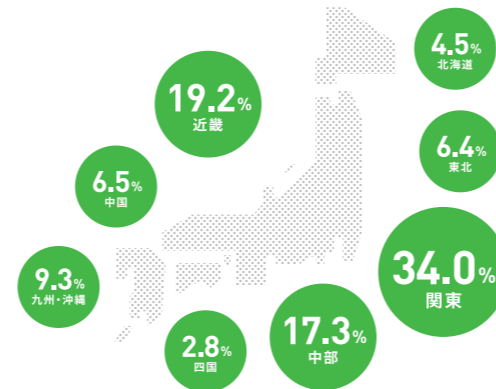


毎日利用している
日本国内のユーザー

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。

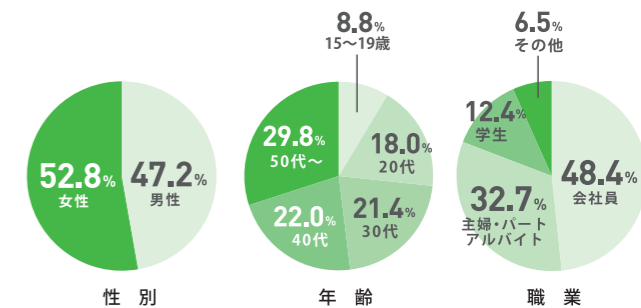
※ 2018年12月時点

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…

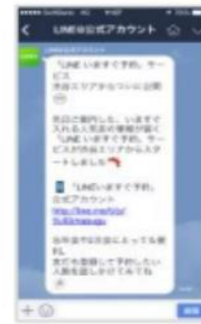


- 100%届く
- 文字化けしない

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)



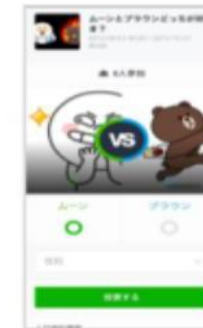
タイムライン



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

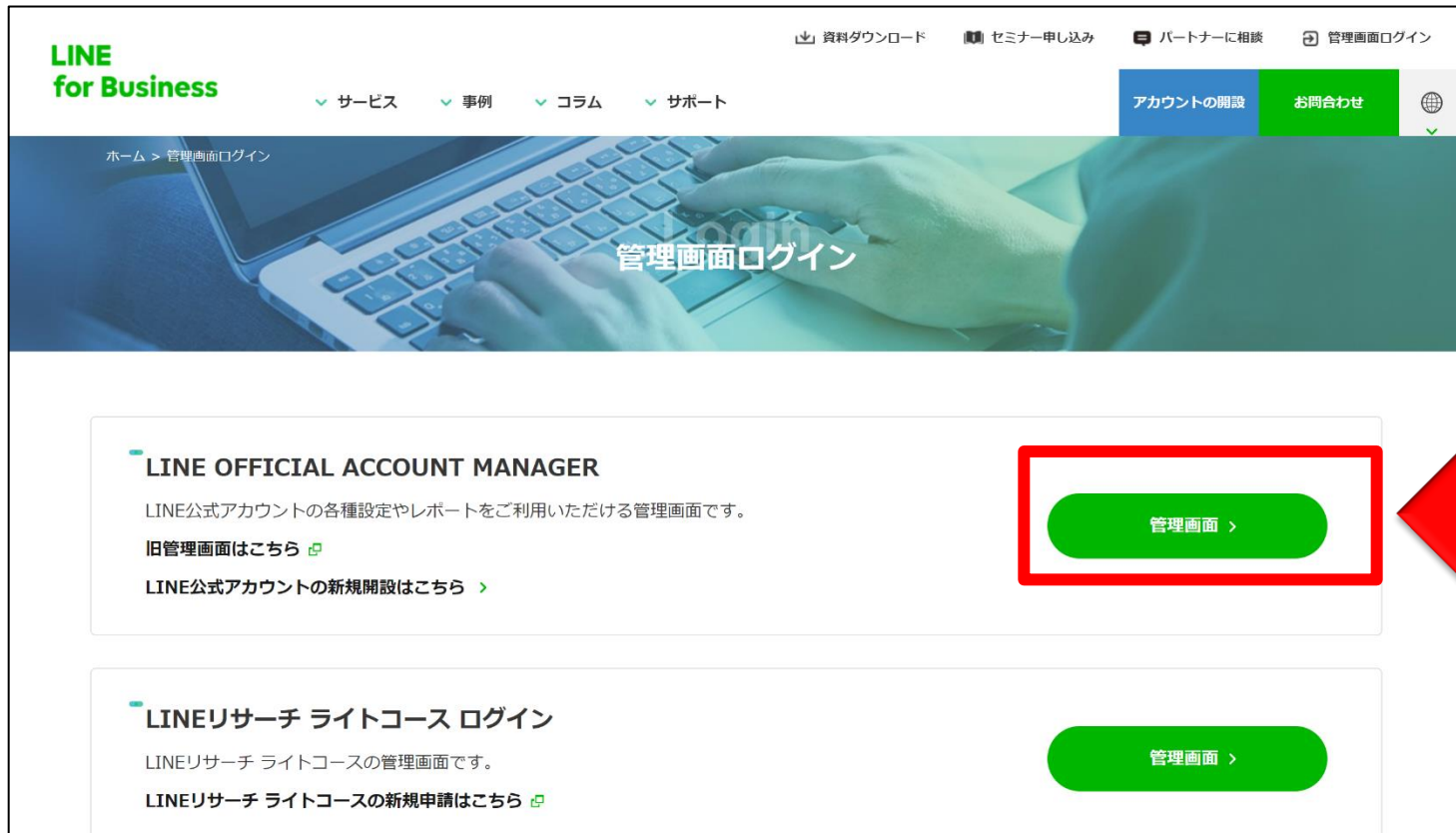
● 普段はスマホアプリでOK



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 links for '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' on the right. Below the navigation bar, there are tabs 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 has 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 has 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

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

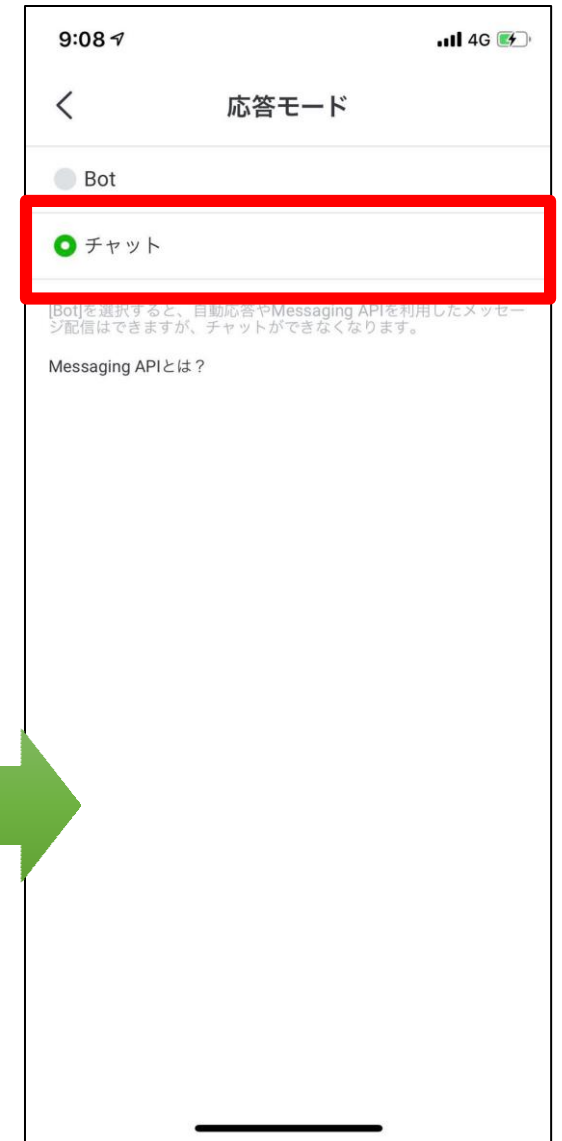
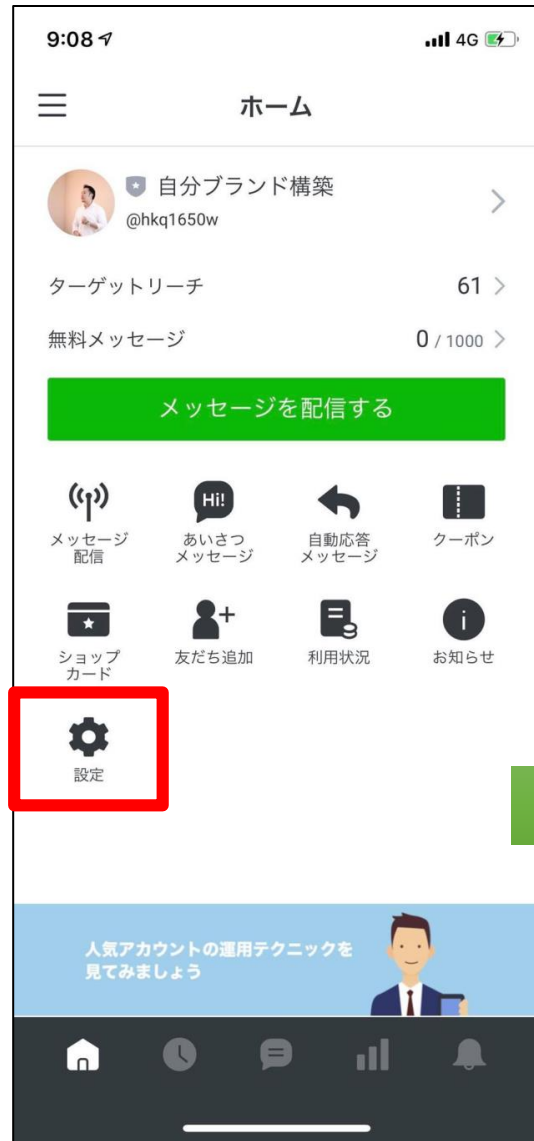
1対1でメッセージのやり取りが出来るようにトークモードをオンにする。

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 ← 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 for a user named '自分ブランド構築 @hkq1650w'. The main content area is titled 'クーポン' (Coupon) and contains the following form 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】



キャンバで作れば簡単

→ 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】



キャンバで作れば簡単

→ 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！

登録特典を
魅力的なものに
工夫しましょう！

@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。

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。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Webサイトにシェアしましょう。

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Webサイトにシェアしましょう。

ボタン  [友だち追加](#)

`` [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への言

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

● 来年、料金プランが変わります。

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			

※税別価格

今は
無料版でも
出来ることが
凄く多い。

LINE公式アカウント

● 来年、料金プランが変わります。

基本はメルマガで、
濃いリストのみ
LINEに誘導するなど
工夫が必要になりそう。

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	チャット活用		
		リッチメッセージ	コミュニケーションプラン 月額固定費 ¥0 無料メッセージ 200通 追加メッセージ 不可		
		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	メッセージ配信活用				
オプション	プレミアムID	ライトプラン 月額固定費 ¥5,000 (税別) 無料メッセージ 5,000通 追加メッセージ 不可	スタンダードプラン 月額固定費 ¥15,000 (税別) 無料メッセージ 30,000通 追加メッセージ ~¥3/通(税別)		

メッセージ配信・チャットを含む基本機能*

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

キャンバで
作れます!

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 (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:12月7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

