

第六回店舗系  
LINE公式と  
インスタ集客

自分らしい成幸を叶えるビジネスコミュニティ

スーパーステージアップ

SSU起業塾 &  
コンサル養成講座

メガヒット  
スランディング住福 純

安心してコンサルを受けられる世の中へ

JEC 日本起業コンサルタント協会  
Japan Entrepreneurship  
Consultants Association

# 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





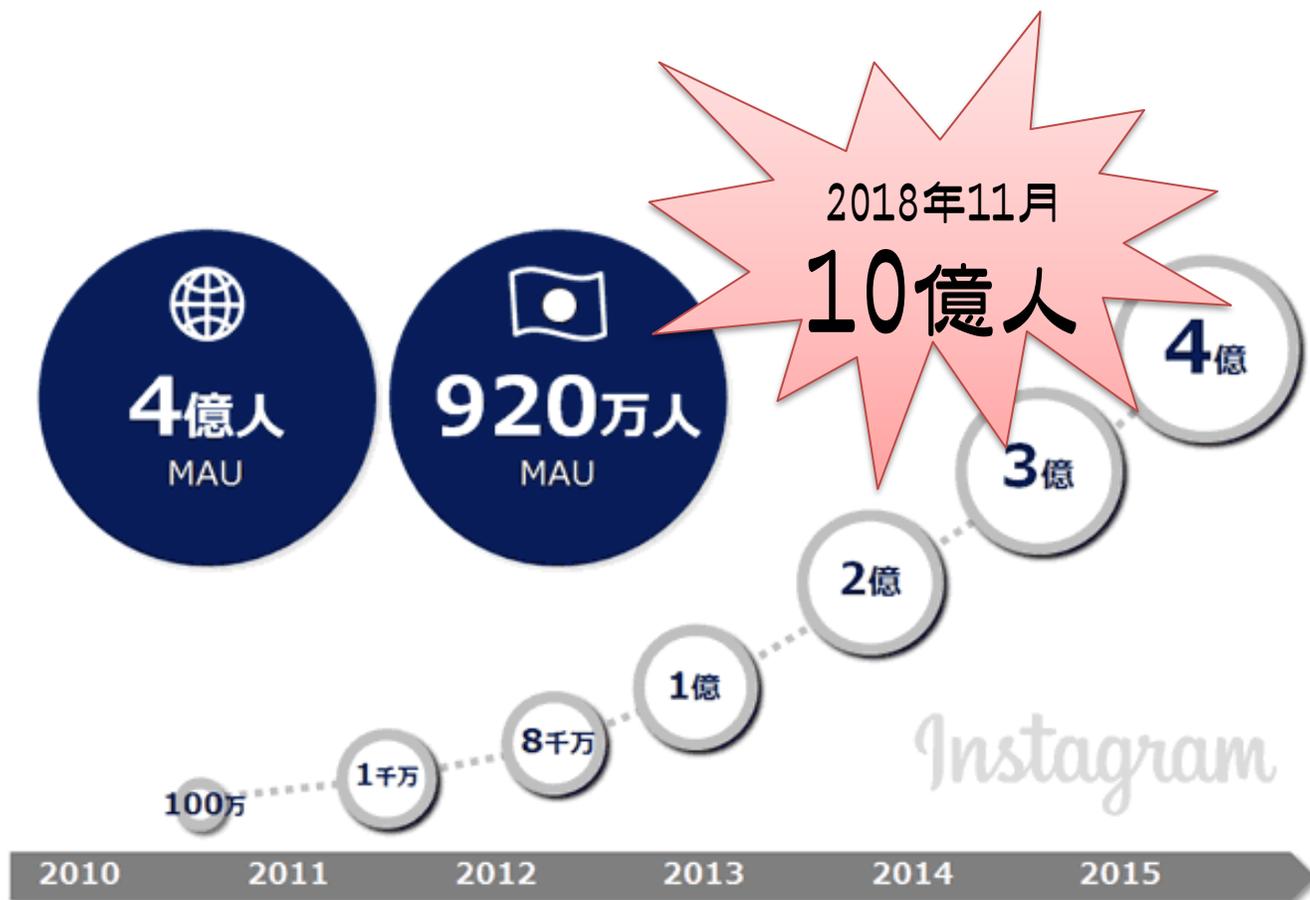
検索に強くする&  
お客さんにどんどん出会える  
インスタ集客セミナー



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】

令和3年度の総務省の調査データ

- ユーザー数  
2022年 **4610万人**
- 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  
15歳~ 72%    20代 78%  
30代 57%    40代 50%  
50代 38%    60代 13%





～ 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）にこだわりたい。未加工はありえません。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5個前後で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5個前後でOK



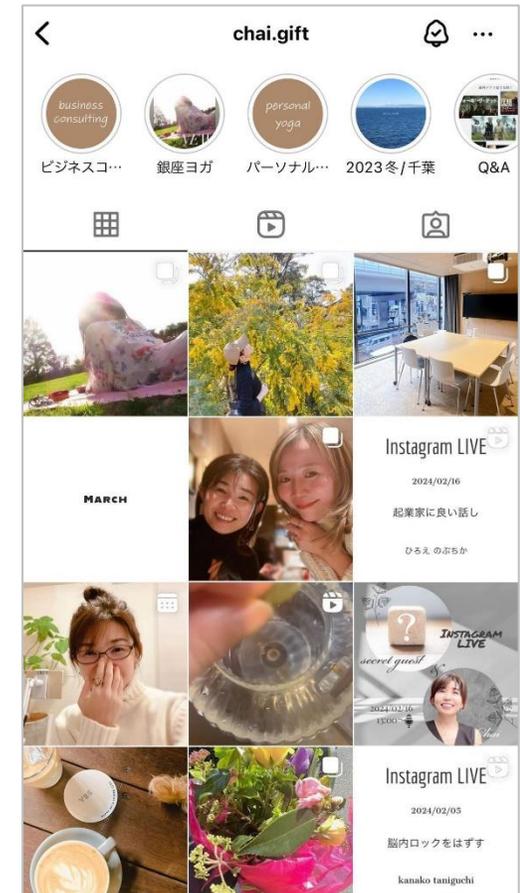
# ◆基本の投稿



## ・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！！



## ◆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5個前後でOK
- 美しく見えるパターンを作る



～ハッシュタグを作ろう～





～アカウントタイプの切替え～



# ◆アカウントタイプの切替え

## 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】

プロアカウント又はクリエイターアカウントへの切り替えはFacebookページが必要です。





# ◆アカウントタイプの切替え

## 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！

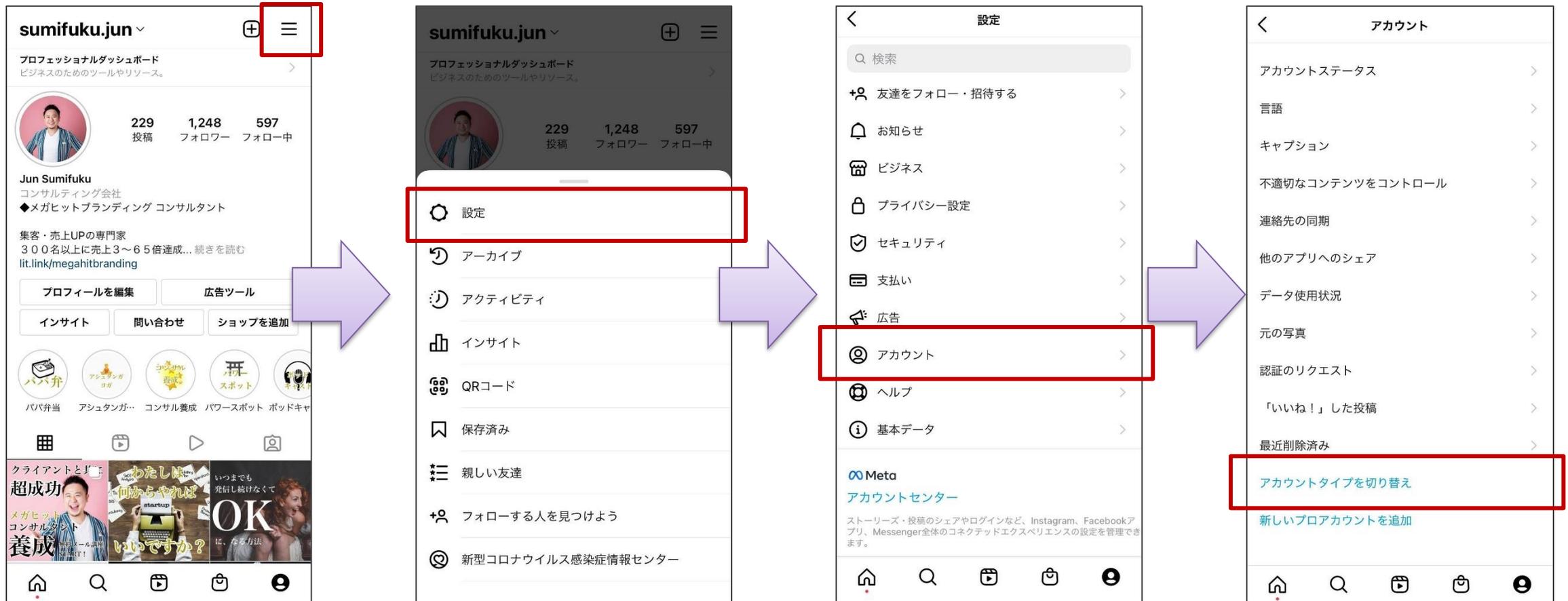
### 【ワンポイント】

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！





# ◆アカウントタイプの切替え



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5つまで！

- Lit Link
- LinkTree
- Knoow なども便利！

## 【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

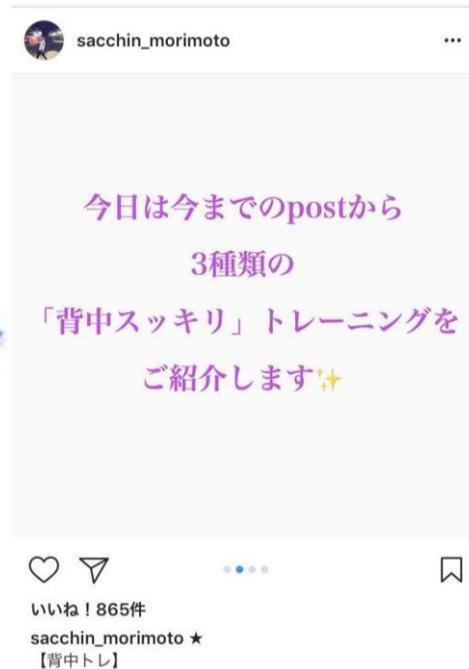
## 横スライドを活用！

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

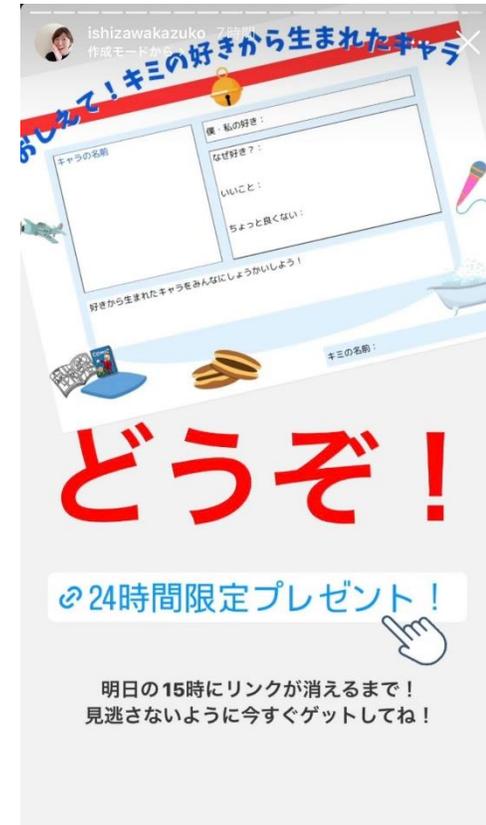
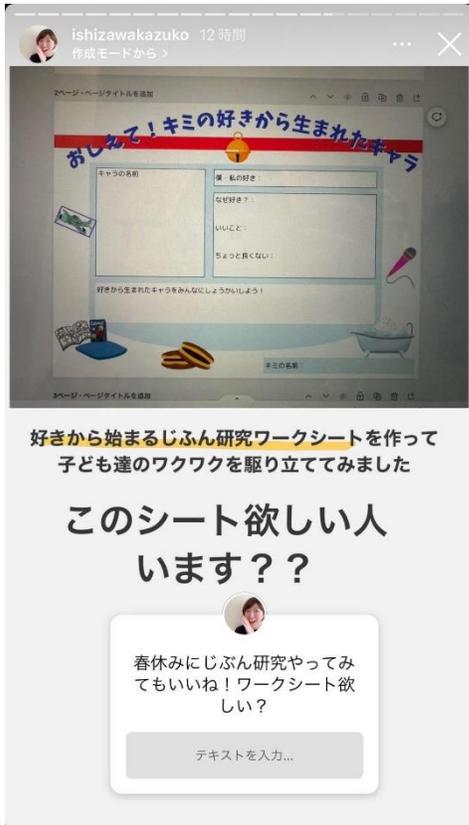


## ◆ ストーリーズが重要！

- 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
- コミュニケーションやDMを増やす意識を！
- 感情を動かすストーリー展開

# インスタ集客

## ストーリー（物語）構成になっています！



# ◆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。頻度は週に2～3回ほど。

## ◆ストーリーズ

発信の7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！



～投稿の表示か所の違い～

## ◆ 投稿の表示か所の違い

- 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！



～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5個前後で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。

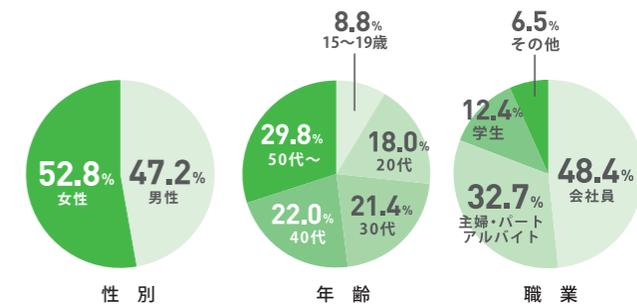
※ 2018年12月時点

#### 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

## 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

# 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

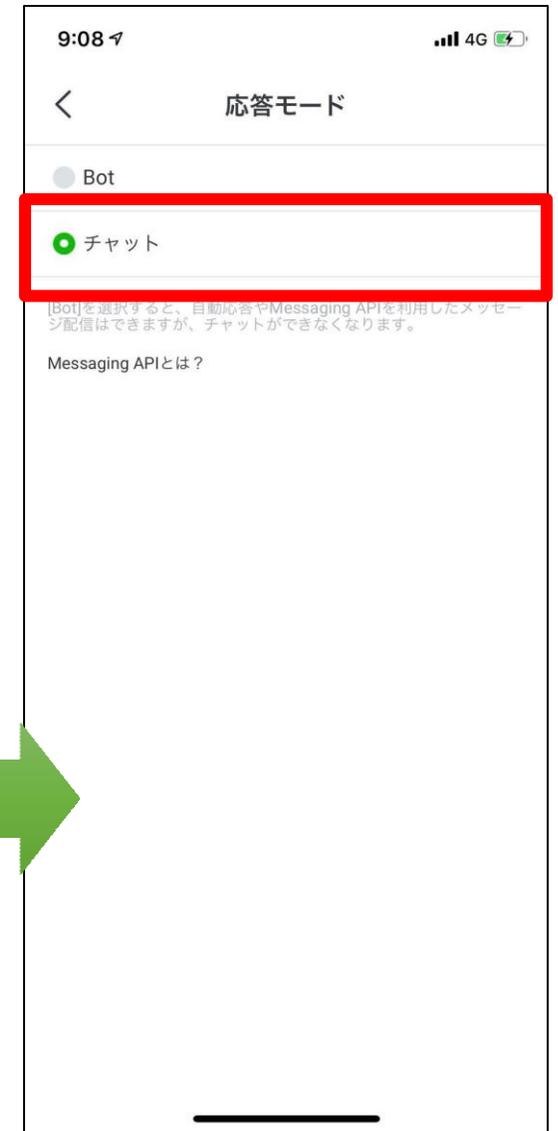
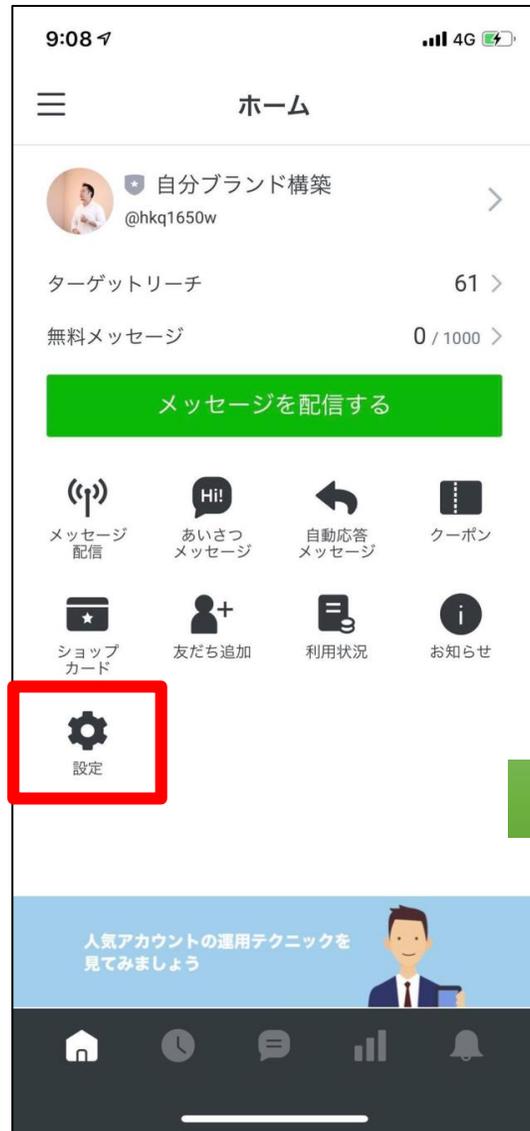
1対1でメッセージのやり取りが出来るようにトークモードをオンにする。

### 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。



→ リッチMやカードタイプMでアピール!

# 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](#)

`<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

## ● 人数が増えたら有料版必須!

チャット活用	メッセージ配信活用	
<b>コミュニケーションプラン</b> 月額固定費 <b>¥0</b> 無料メッセージ 200通 追加メッセージ 不可	<b>ライトプラン</b> 月額固定費 <b>¥5,000</b> (税別) 無料メッセージ 5,000通 追加メッセージ 不可	<b>スタンダードプラン</b> 月額固定費 <b>¥15,000</b> (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*		

無料版は  
月200通まで!

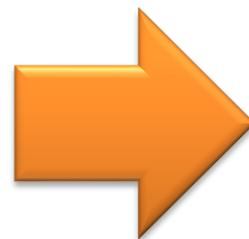
有料版にし  
Lステップ、Lメッセージ  
などで自動化する人も  
増えていますね。

# 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！

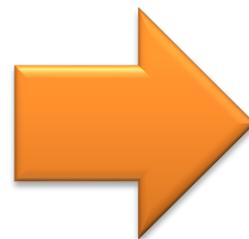


# LINE公式アカウント

## ● 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

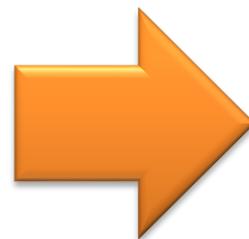
# リッチメニュー

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！



**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



# 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：4月10日】



## 7回目 広告＋MEO、セミナー＋イベント集客

---

### 「店舗）Web&リアル広告＋GoogleMEO集客」（午前 10-12時）

- ・SNS広告、Google広告の有効活用法
- ・小さい広告投資で一気に新規集客！5つの方法
- ・Googleマップからの集客を加速させよう！

### 「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



