

まずは皆さんの自己紹介

- 
- 
- 
- 
- ①お名前、地域
 - ②ご職業
 - ③自身の強み、アピールポイント

【オンラインセミナー受講の注意事項】

- このレジュメは後程プレゼントします！
- 周囲が騒がしい場合はミュート設定を。
- このセミナーは録画し、メンバーに公開されます。(撮影はココからです。)

★ 個人事業主のための五つ星ビジネス経営塾 ★

自分ブランド構築オンラインサロンメンバー限定



あり方は一つ!
やり方は様々!

新！LINE@で
新規&リピート獲得セミナー

集客の仕組み

煽るのではなく

信頼を築いていくから
長く太くビジネスが育っていく



ステップマーケティング

信頼を築いていくステップマーケティング



メルマガ&LINE@集客

◆ 見込み客リストがあるとどうなる？

- ブログで集客出来なかった人が…

メルマガはブログの
10倍も集客力がある!

安定してお客さんがくるように！

- リピートがとれなかった人が…

イベントや体験客に
本サービスを何度も誘導

飛躍的にリピートが伸びるように！

◆基本

ブログやインスタは新規集客には向いているが
リピートにはあまり即効性が無い。
なぜなら…



待ちの姿勢



メルマガ&LINE@集客

◆基本

メルマガやLINE@などは
直接お客様の手元に届くので
思い出してもらえ...



攻めの姿勢

メルマガ&LINE@集客

◆基本



メルマガやLINE@など
ちゃんと読んでもらえないんじゃないの？

それでOK

安定経営を実現させる！

◆大原則

大事なことは…

必要な時まで繋がっていられるか。

必要な時に思い出してもらえるか。

メルマガ&LINE@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@集客

◆ LINE@

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@集客

◆メルマガとLINE@の違い

一言でいうと…



情報系職種向き

一人一人を
濃いファンにするツール

LINE@

店舗系職種向き

お店や自身の
コミュニティを作るツール

メルマガ&LINE@集客

◆メルマガとLINE@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

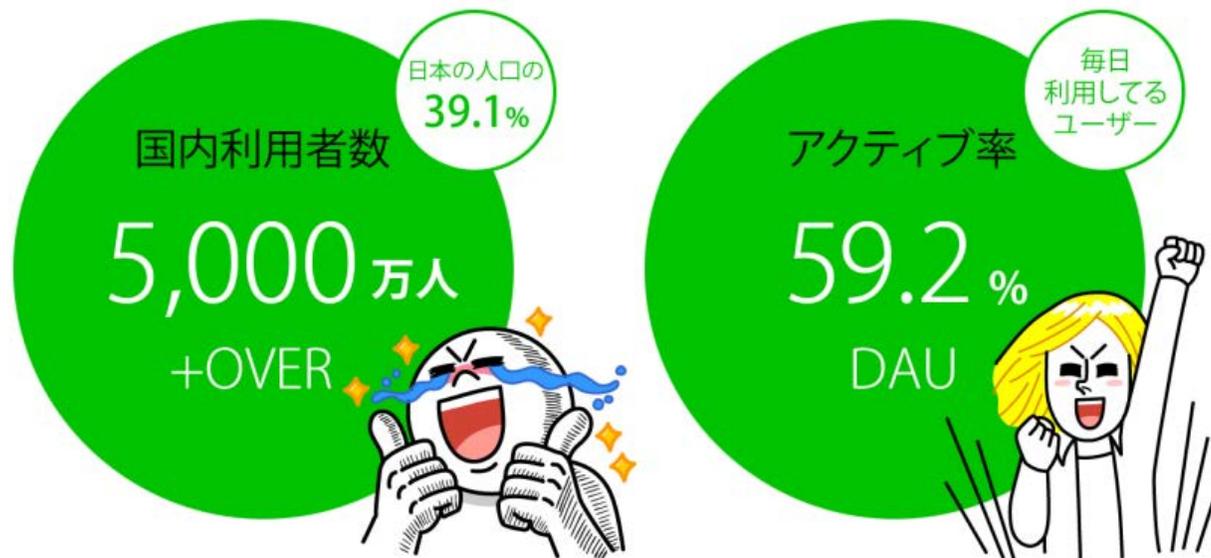


店舗系職種

サロン、飲食、教室、物販、院系、占い

爆発的人気のSNS LINE

- 日本人口の
37%以上カバー
- 毎日3000万人以上
Lineを使用している



※1 国内利用者数×アクティブ率

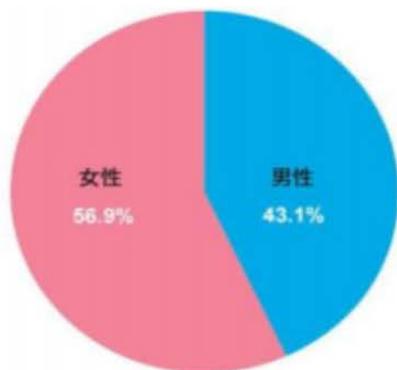
※2 DAU = Daily Active User (一日に1回以上利用したことのあるユーザー) の略。マクロミル社・インターネット調査(2014年1月実施)より

LINE@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◎

性別

男女比はやや女性が多い



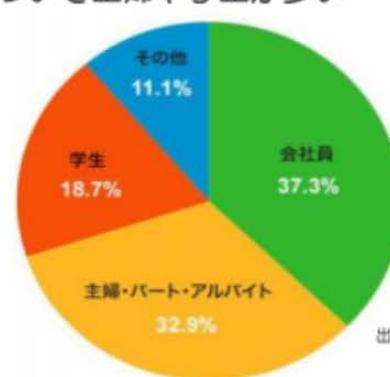
年齢

幅広い年齢層に利用されています



職業

会社員がもっとも多く、
ついで主婦や学生が多い



56.8%
が30代以上!

出典元：マクロミル社・インターネット調査
(2014年7月実施/全国15~69歳のLINEユーザーを対象サンプル数2,078)

LINE@集客術

オススメしているのは…

× LINE

○ LINE@

LINE@集客術

LINE@ 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

LINE@集客術

LINE@ とは…

以前は審査が厳しかったが、現在は**審査不要で無料のアカウントも!**



一般アカウント

団体や製品・ブランド、個人を含め、原則どなたでもLINE@のアカウントを持つことができます。1:1のトークやファンへの一斉配信など、LINE@の基本機能をお使いいただける他、メッセージ通数に応じた有料プランやプレミアムID（有料）をお申込みいただくこともできます。



認証済みアカウント

ローカルビジネス・ECもしくはメディアのカテゴリにてお申込み後、当社審査を経て取得することが可能です。認証済みアカウントでは、一般アカウントの基本スペックに加え認証済みバッジが付与され、LINE内での検索結果にも露出されるようになります。

LINE@って何ができるの？

- 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@集客術

LINE@って何ができるの？

●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@って何ができるの？

用途としては…

新規よりリピートに強い!!

LINE@集客術

◆LINE@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@

LINE@集客術

◆LINE@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@集客術

LINE@



メルマガと違い…

- 100%届く
- 文字化けしない

LINE@集客術

LINE@

LINE内で簡易HP が持てます。 (WEB検索にはかからない)



基本機能

電話	通常電話番号・LINE電話
友だち登録	友だち登録ボタン
共有	友だちへの共有機能

掲載可能な情報

アカウント 基本情報	<ul style="list-style-type: none">・アカウント名・住所・電話番号・営業時間・地図・アクセス情報・イメージ画像・サービス項目・アカウント紹介文・URL 等
クーポン	クーポン掲載可能
求人情報	LINE上で問い合わせを受け付ける場合は1:1トークをONにしておく必要があります

※一般アカウントのアカウントページはLINE内でのみ作成され、インターネット上にページは作成されません。また、LINE上の検索結果には表示されません。友だちになったユーザのみが、ホーム画面よりアクセスが可能です。

LINE@集客術

LINE@

7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)



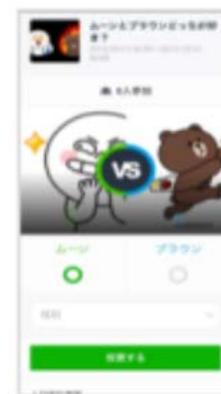
タイムライン



画像



スタンプ



リサーチページ
(投票・アンケート)

※リッチメッセージは有料プラン限定の機能となります。

LINE@ 読まれるメッセージを送る

テキスト+写真

★キーワードは4つ★

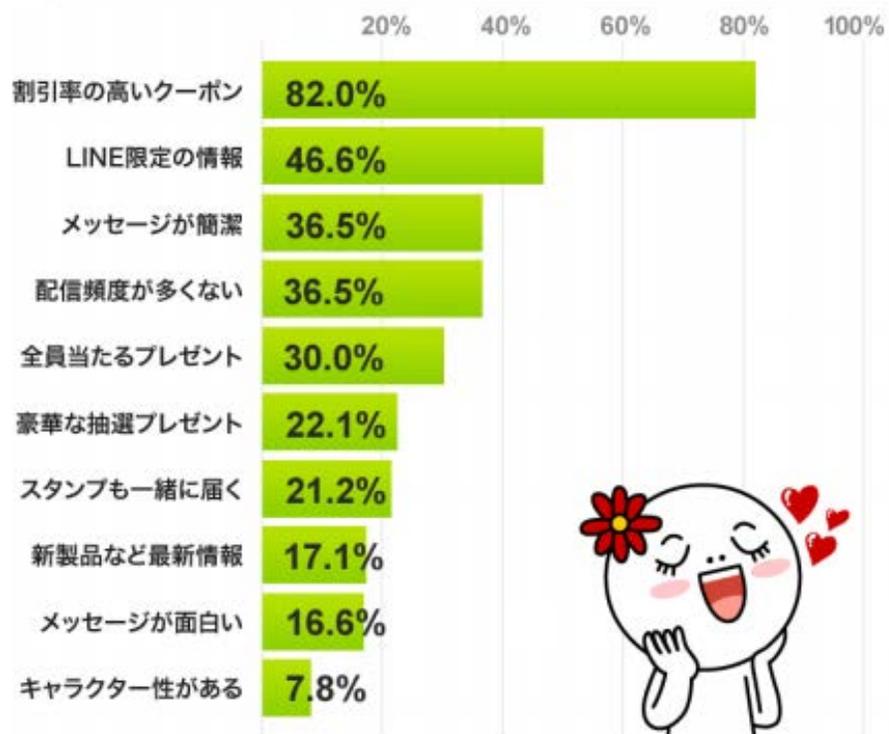
- 短い
- 写真
- 最初の一行
- 週1~2回



LINE@集客術

LINE@ 喜ばれるメッセージを送る

公式アカウントから来てほしいと思えるメッセージ



特に登録時など
LINE限定クーポンの
お得な情報は必須！

LINE@ の管理方法



● 普段はLINE@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@集客術

● LINE@マネージャーもある



<https://admin-official.line.me/> (スマホからもOK)

LINE@集客術

- LINE@マネージャーと
LINE@アプリの管理の違い

普段使いでは
さほど差はありません。

LINE@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@集客術

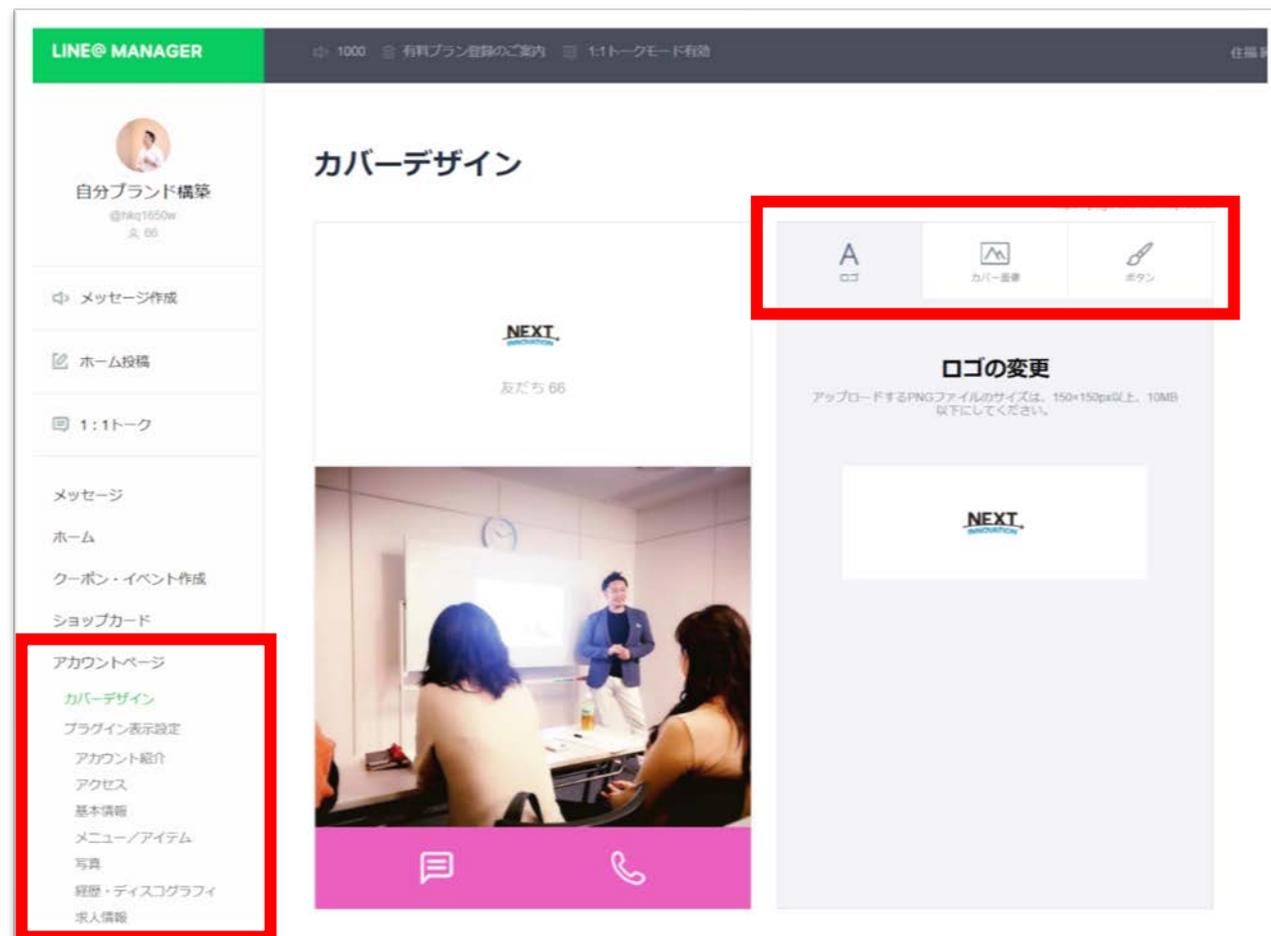
● 最初にやること

LINE@マネージャー

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、基本情報、アカウント紹介、
アクセス、メニュー



LINE@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、基本情報、アカウント紹介、
アクセス、メニュー

LINE@アプリ



● 最初にやること

LINE@マネージャー

表示させたいものは
「プラグイン表示設定」
からチェックを入れます。

LINE@ MANAGER

自分ブランド構築

プラグイン表示設定

<input checked="" type="checkbox"/> ショップカード	編集	<input type="checkbox"/> クーポン	編集
<input checked="" type="checkbox"/> タイムライン	編集	<input type="checkbox"/> メニュー/アイテム	編集
<input type="checkbox"/> 写真	編集	<input checked="" type="checkbox"/> アクセス	編集
<input checked="" type="checkbox"/> 基本情報	編集	<input type="checkbox"/> 経歴・ディスコグラフィ	編集
<input checked="" type="checkbox"/> アカウント紹介	編集	<input type="checkbox"/> 求人情報	編集
<input checked="" type="checkbox"/> おすすめアカウント		<input checked="" type="checkbox"/> 広告	

プレビュー 保存

● 最初にやること

表示させたいものは
「プラグイン表示設定」
からチェックを入れます。

LINE@アプリ



LINE@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@アプリ



クーポンを作ろう！



LINE@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



● クーポンの作り方

自分ブランド構築
@hkg1650w
30

メッセージ作成

ホーム投稿

1:1トーク

メッセージ

ホーム

クーポン・イベント作成

クーポン

抽選ページ

PRページ

リサーチページ

クーポン

クーポンを作成することができます。作成したクーポンはメッセージやタイムラインなどに投稿したり、アカウントページへ表示することができます。

新規作成

クーポンタイトル	有効期間	作成日時	開封数	使用数	共有 (トーク/タイムライン)	複製/削除
----------	------	------	-----	-----	-----------------	-------

①クーポン・イベント作成
②クーポン

③
新規作成

● クーポンの作り方

新規クーポン作成

クーポンの内容を設定してください。

プレビュー 保存

クーポンタイトル *	<input type="text" value="050"/>
メイン画像	<input type="button" value="アップロード"/> <small>png, jpg形式のファイル。最大10MB。画像サイズが大きい場合、読み込みに時間がかかることがあります。</small>
クーポンタイプ	その他
有効期間 *	2016-06-10 00:00 ~ YYYY-MM-DD 00:00 <small>タイムゾーン UTC+09:00 タイムゾーンを変更する</small>
クーポンコード	<input type="checkbox"/> 表示しない <input checked="" type="checkbox"/> 表示する <input type="text" value="016"/>
使用可能回数	<input checked="" type="checkbox"/> 一回限り <input type="checkbox"/> 有効期間中何度でも
公開設定	<input checked="" type="checkbox"/> 公開 <small>ユーザーがトークタイムラインであなたに共有できるようになり、有効期限が過ぎてもアカウントページへ掲載されるようになります(アカウントページのクーポン表示は、アカウントページの設定でオフのようにすることもできます)。</small> <input type="checkbox"/> 非公開 <small>ユーザーがトークタイムラインで共有できなくなり、特定のユーザーに限定したクーポンとして使用できるようになります。抽選ページやリサーチページの群集でも利用することができます。</small>
使用条件	<div style="border: 1px solid #ccc; height: 100px; width: 100%;"></div>

保存後、コンテンツを配信するには「メッセージ」>「新規作成」から「クーポン」を選択して添付してください。

プレビュー 保存

- ① 必要事項を入れる
- ② 必ず画像を入れる



LINE@集客術

● クーポンの作り方

スマホアプリの場合は
「管理」→「クーポン」
から入力します。

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。



新規集客のポイント



**リストを集める！
魅力的にサービスを伝える！**

● 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



● 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@集客術

● 新規集客に使う

登録者メリットを提示

レポートや動画などの
とおきのおきの情報をプレゼント！

→ 見込み客リストを集めるのに最適！

LINE@にご登録頂くと、愛犬の病気（ガン）を克服した健康法や生活習慣をまとめたレポートをプレゼント！！
5つ星の健康法や生活習慣とは？！ ぜひ気軽にご登録下さい♪



リピート集客の ポイント



● 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)

● 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

雨の日や急なキャンセルなどの際

タイムセールクーポンなども◎

● 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。

友達の増やし方



LINE@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！

LINE@集客術

●友達の増やし方

1にリアル。2にブログ

LINE社のサービスで
ポスター作成サービスもある
ただし認証アカウントのみ



LINE@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

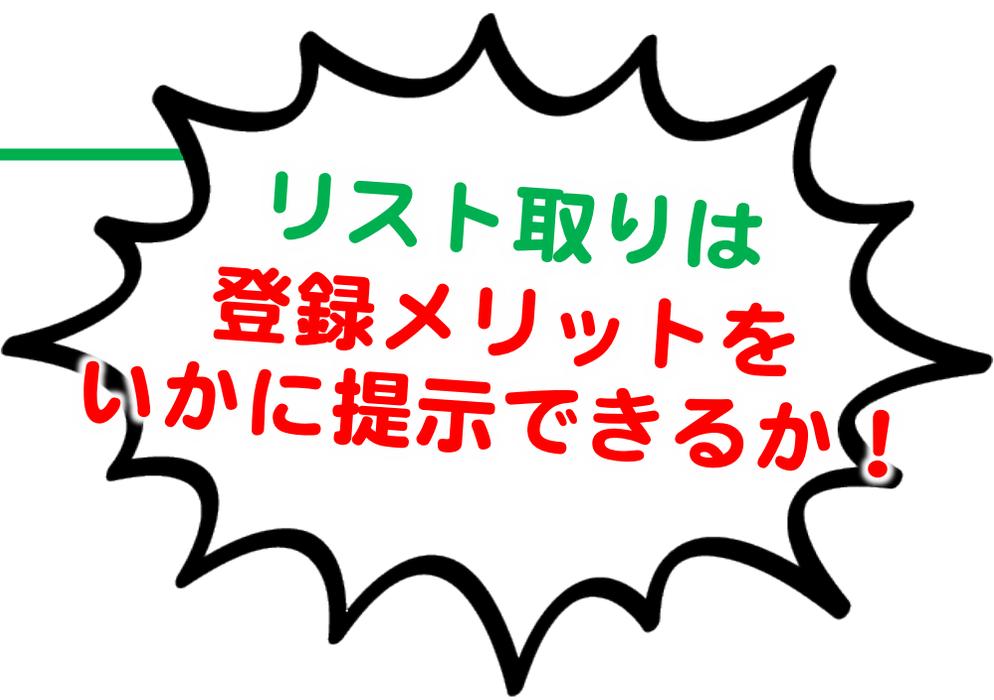
ライン@はじめました♪
ご登録いただくと500円引きクーポンが届きます！



LINE Add Friends

●友達の増やし方

1にリアル。2にブログ



リスト取りは
登録メリットを
いかに提示できるか!

設置だけではダメです…

- ① LINEでマル秘ネタを大公開と予告
- ② LINEで気軽にお問い合わせください

LINE@集客術

● ブログ、HPへの設置

LINE@マネージャー

①アカウント設定

②基本設定

③QRコード

④友達追加ボタン

→③、④をブログに貼り付け

The screenshot shows the LINE@ Manager interface. On the left is a navigation menu with options like '自分ブランド構築', 'メッセージ作成', 'ホーム投稿', '1:1トーク', 'メッセージ', 'ホーム', 'クーポン・イベント作成', 'ショップカード', 'コマース', 'アカウントページ', '統計情報', 'アカウント設定', '基本設定', and 'ログインユーザー管理'. The '基本設定' (Basic Settings) option is highlighted with a green circle ②. The main content area shows the '基本設定' page with fields for 'ステータスメッセージ', 'プロフィール', 'QRコード', and '友だち追加ボタン'. The 'QRコード' field is highlighted with a green circle ③ and contains a QR code and a text area with HTML code: ``. The '友だち追加ボタン' field is highlighted with a green circle ④ and contains a text area with HTML code: ``. A green arrow points from the HTML code in the '友だち追加ボタン' field to a green text box at the bottom right that says 'このHTMLをコピーし ブログ、HPに貼り付ける'.

LINE@集客術

● ブログ、HPへの設置

LINE@アプリ

① フォロワーを集める

② QRコード

③ 友達追加ボタン

→②、③をブログに貼り付け



登録している友達を 把握するコツ



●登録している友達を把握するコツ

友達追加時に、メッセージをもらおうと◎

LINE@の仕様上、メッセージを一度でも貰えたと、その人が登録していることを把握できる。

→追加を押すと、友達リストに表示



LINE@集客術

●登録している友達を把握するコツ

LINE@マネージャー

- ①メッセージ
- ②友だち追加時あいさつ
- ③テキスト
- ④こんな文章を入れる



⑤保存も忘れずに！

→ それと、このトークにそのままなにか返信下さい(^~)
メッセージでもスタンプでも大丈夫です。よろしくお願いします。

LINE@集客術

自分ブランド構築
@hkg1650w
30

メッセージ作成
ホーム投稿
1:1トーク

メッセージ ①
投稿一覧
新規作成
自動応答メッセージ
キーワード応答メッセージ ②
友だち追加時あいさつ

ホーム
クーポン・イベント作成
ショップカード
コマース
アカウントページ

友だち追加時あいさつ

ユーザーが友だち追加を行った際に自動で送信されるメッセージです。

テキスト

友だち登録ありがとうございます(happy)
通知が多いと感じた方は、この画面内のトーク設定より「通知」をOFF(お)してみてくださいね(ok)

絵文字

テキスト ③

それと、このトークにそのままなにか返信下さい(^^) ④
メッセージでもスタンプでも大丈夫です。よろしくお願いします。

絵文字

ドラッグでもっていける。

テキスト スタンプ 画像
クーポン 抽選ページ PRページ

※クーポンもあります！

1度に5つまでメッセージを送信できます。送信するメッセージを選択してください。

プレビュー **保存** ⑤保存も忘れずに！

LINE@集客術

●登録している友達を

LINE@アプリ

- ① 応答モード
- ② 友だち追加時あいさつ
- ③ テキスト
- ④ こんな文章を入れる

→ それと、このトークにそのままなにか返信下さい(^^)
メッセージでもスタンプでも大丈夫です。よろしくお願いします。



●登録している友達を把握するコツ

+ α 友だち追加時あいさつに…

コンセプト。一押しメニュー。スケジュール。
ブログやホームページなどを書いておき、
自動送信出来るようにしておくとい

顧客管理として使う

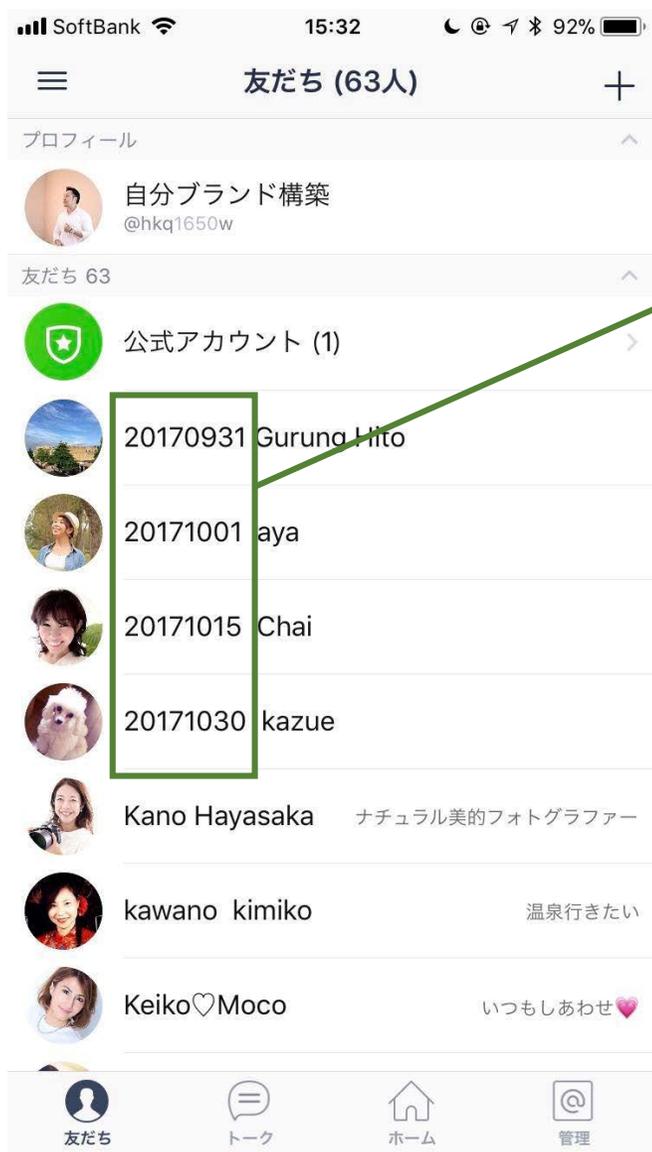


●顧客管理として使う

リネーム機能を活用！

来店日付を書いておけば、来ていない順に並ぶので、直接メッセージでお伺いをたてるタイミングが計りやすい。

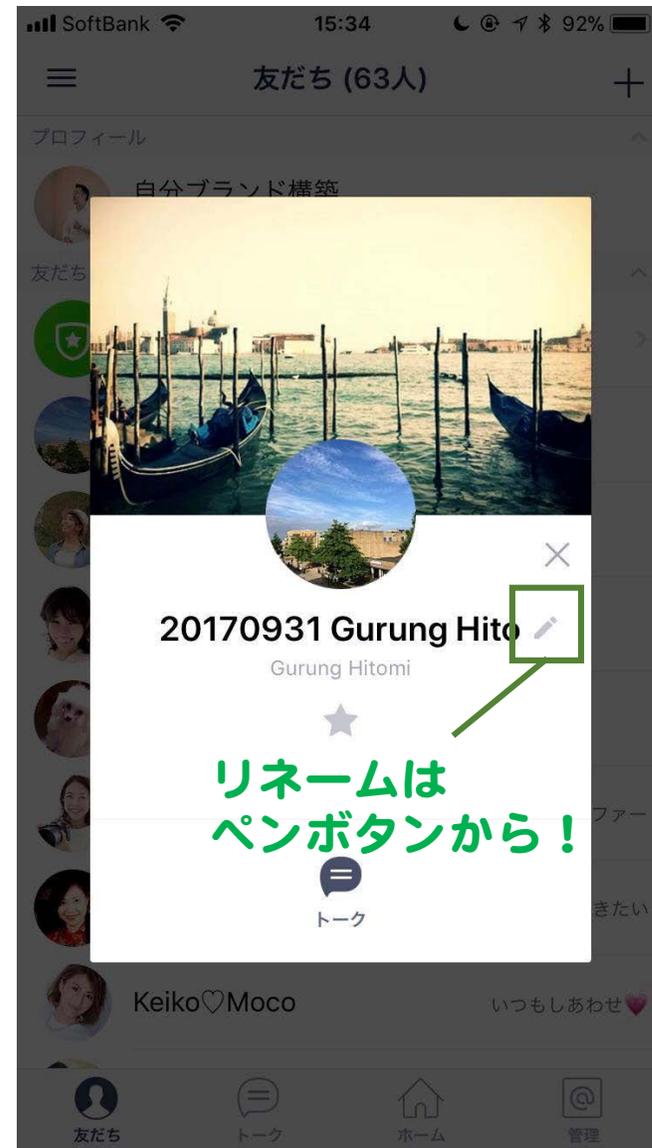
LINE@集客術



来店日付を
書いておけば
来てない順に並ぶ



直接メッセージで
お伺いをたてる



有料版と無料版の違い



● 有料版と無料版の違い

利用プラン				
ご利用中のプラン フリー				
月額プラン	メッセージ/月	ホームへの投稿/月	ログインユーザー数	追加機能
● 利用中 フリー ¥0/月	1000通 (1通=1吹き出し) / 月	4	20	
● ベーシック ¥5,400/月	無制限 (5000人まで※)	無制限	100	・リッチメッセージ
● プロ ¥21,600/月	無制限 (100000人まで※)	無制限	100	・リッチメッセージ ・ターゲット指定メッセージ ・統計情報 (年齢、性別、地域)
● プロ(API) ¥32,400/月	無制限 (100000人まで※)	無制限	100	・リッチメッセージ ・ターゲット指定メッセージ ・統計情報 (年齢、性別、地域) ・Messaging API (Push API含む)

- ・メッセージ配信数
- ・タイムライン投稿数
- ・リッチメッセージの有無

無料だとメッセージは
月1000通まで！

メッセージはテキストで1通、画像で1通と数えられるので文字と画像を送ると、1通+1通=2通とカウントされます。(100人に文字と画像を送ると200通)

● 有料版と無料版の違い

タイムラインの投稿可能数

無料版は月4回まで！

※メッセージを送ったら自動的に
タイムライン投稿になっている場合は回数に注意！



LINE@集客術

● 有料版と無料版の違い

メッセージ	○	○
タイムライン	○	○
リッチメッセージ	×	○
1:1トーク	○	○
アカウントページ	○	○
アカウントページ内の 広告枠 / おすすめ枠の非表示	×	○
クーポン機能	○	○
リサーチページ	○	○
LINE ショップカード	○	○
LINE グルメ予約		認証済みアカウントの飲食店カテゴリのみ対応
コマース(通販機能)		販売価格の4.98%が手数料
統計情報	○	○

【リッチメッセージ】
テキストと画像を組み合わせ
その画像にリンクを貼れる
有料版だけの機能。
HPやブログに飛ばせる。



あとはそんなに変わらないので
登録人数が多くならない限り
無料版でもOK!

まとめ



★ まとめ

- ① 週1~2の頻度で全体配信 (メッセージ)
- ② ホーム投稿 (タイムライン) も活用
- ③ アカウントページを作りこんでおく
- 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!

以上

LINE@でした。

最後にシェアタイム

- 今日感じたこと
- すぐにやってみること

具体的に考え
36時間以内に
出来ることを！

質疑応答タイム



ご清聴ありがとうございました。

NEXT
INNOVATION →