

# LINE@のレポート

～売上に繋がる活用法～

**ダウンロード特典①**  
**無料オンライン個別説明会**

# 無料オンライン 個別説明会

この  
『LINE@のレポート』  
を  
より、お役立て頂くために、

弊社認定コンサルタントによる  
オンライン個別説明会を  
ダウンロード特典として、

ダウンロードより  
**3日間以内のお申込みに限り、  
無料**でお申し込み頂けます。

(**\*無料に付き、お一人様1回まで**)

詳細はこちら

>>[https://online-kyoukasyo.com/  
consal?linea](https://online-kyoukasyo.com/consal?linea)



# 無料オンライン 個別説明会

こんなお悩みありませんか・・・？

✓なんとなくLINE@は  
やっているものの、  
どう集客に役立て良いか分からない

✓新規集客をしたい

✓同業とより差別化を付けたい

上記のお悩みに1つでも当てはまる  
ものがあれば、  
無料オンライン個別説明会を  
お役立て下さい。

詳細 >> <https://online-kyoukasyo.com/consal?linea>

新規集客の  
方法！

売上UPの為に  
すぐに出来る事！

発信の方法！



あなたの現状を  
丁寧にヒアリングした上で、  
最適なお提案を致します！

# ダウンロード特典②

## 集客力診断テスト

# 集客力診断テスト

- |   |     |   |    |
|---|-----|---|----|
| ①集客にはインスタ以外のメディアも使っている  | YES | / | NO |
| ②自分のサロンだけでしかやっていないオリジナルのメニュー又は商品がある<br><br>(メニュー名を検索した時にあなたのお店以外が出てこない) | YES | / | NO |
| ③LINE@を週5日以上配信している  | YES | / | NO |
| ④メルマガを週5日以上配信している   | YES | / | NO |
| ⑤自分のメディアを5つ以上持っている  | YES | / | NO |
| ⑥メディアの特性を連携させて使っている   | YES | / | NO |

# 集客力診断テスト

- |   |     |   |    |
|---|-----|---|----|
| ⑦自分のサロンのメニューに<br>商標を取っているものがある                            | YES | / | NO |
| ⑧新規集客にクーポンサイト以外も<br>使っている                                 | YES | / | NO |
| ⑨毎月500名以上<br>LINE@またはメルマガの<br>読者が増えている                    | YES | / | NO |
| ⑩インスタ、Facebook、ブログでは<br>自分のお店のキャンペーンの告知や<br>予約状況の案内はしていない | YES | / | NO |

診断結果は教科書本編の最後です

**LINE@で売上を作る為には？  
おさえるべき  
たった2つのコツ！**

# コツその①

# フォローしてくれる友達を増やす

LINE@から

しっかり売上を作る為に  
まず押さえない事は  
表題の通り

『フォローしてくれる友達を増やす』  
事です。

フォローしてくれている  
友達の数が多ければ多いほど、  
あなたの商品や  
サービスを購入してくれる  
お客様の数は多くなります。



# なぜフォロー増やす必要があるの？

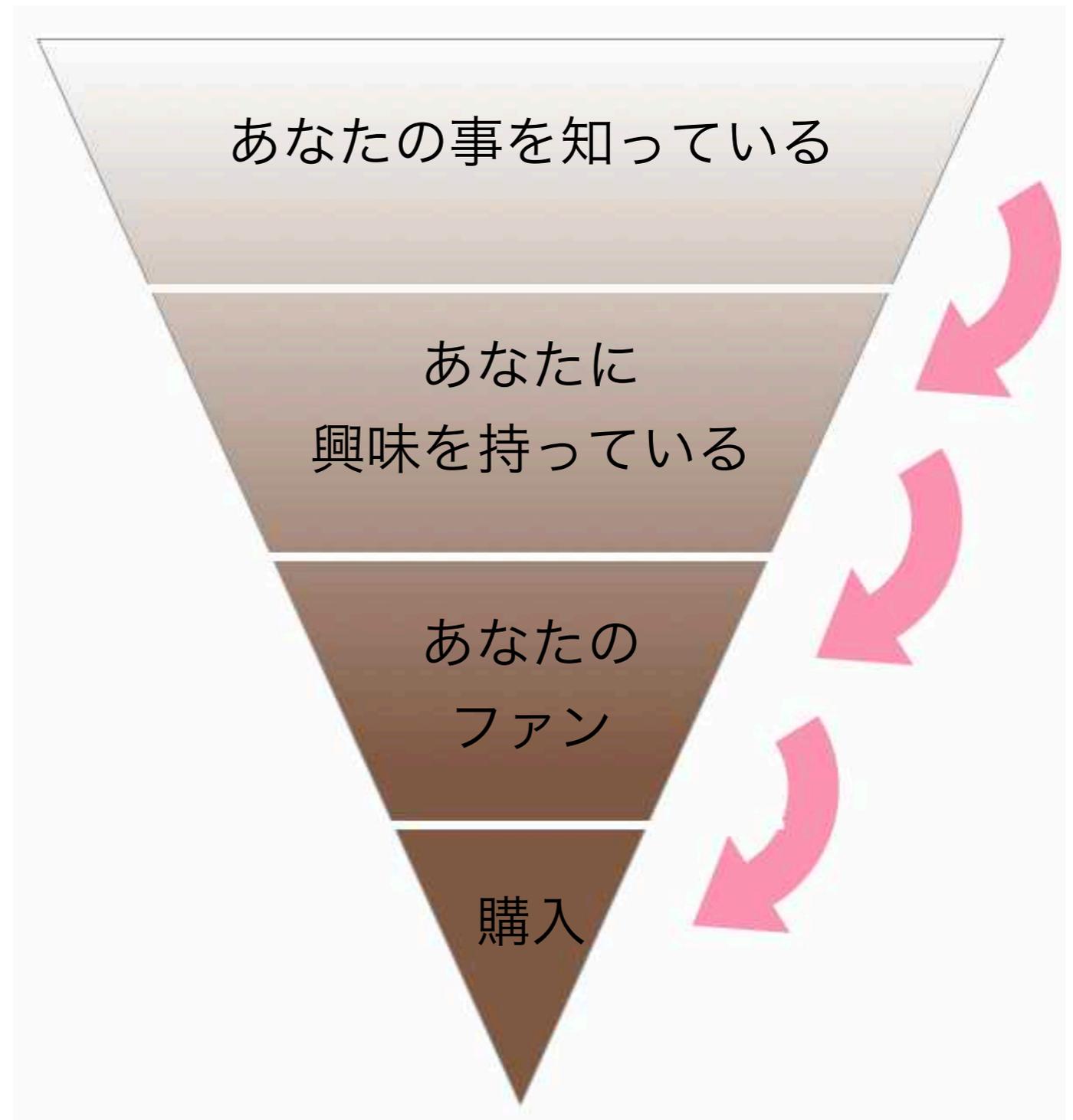
最終的に  
あなたの商品やサービスを  
購入するお客様は、

購入に至るまでに  
おおまかに分けて  
右図のステップを踏んで来ます。

LINE@に登録して頂いている  
お友達は

右図2段目：『あなたに興味を  
持っている人』

3段目：『あなたのファン』  
です。



# なぜフォロワー増やす必要があるの？

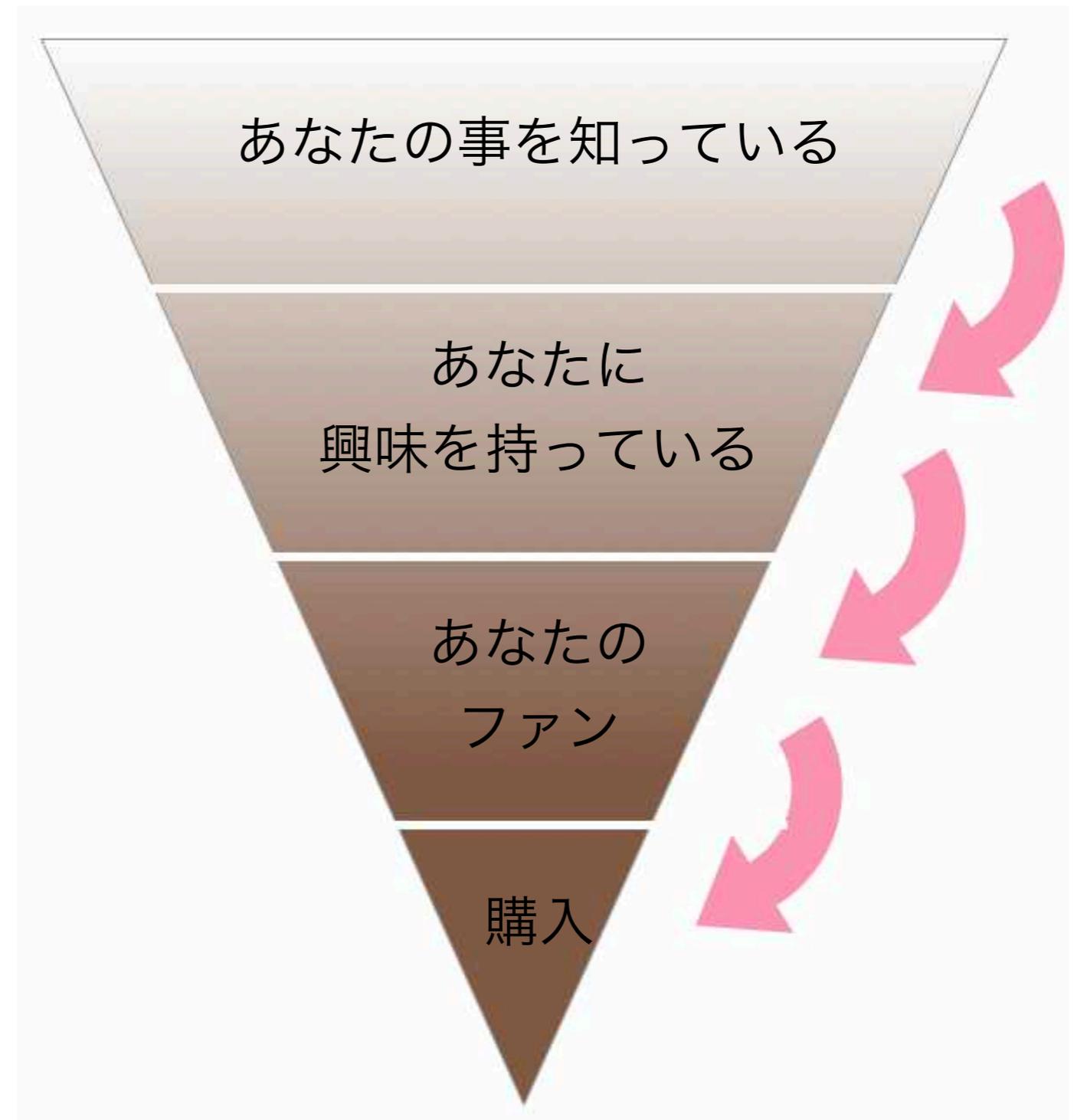
最終的な商品はサービスの  
購入者の人数は、

2段目：『あなたに興味を  
持っている人』

3段目：『あなたのファン』

の数を決して超える事は  
ありません。

その為、  
フォロワーを増やす必要、  
出来れば、  
フォロワーを増やし続ける  
必要があるのです。



# どうやってお友達を増やすの？

LINE@のお友達の数は、  
こちらからアプローチをしない限り  
増えていきません。

- ・ 自社HP
- ・ Twitter
- ・ インスタ
- ・ Facebook
- ・ ブログ
- ・ You Tube

等、  
自分の運用している  
各種メディアから  
LINE@へ友達登録してもら  
う  
導線をしっかりと引きましょ



# コツその②

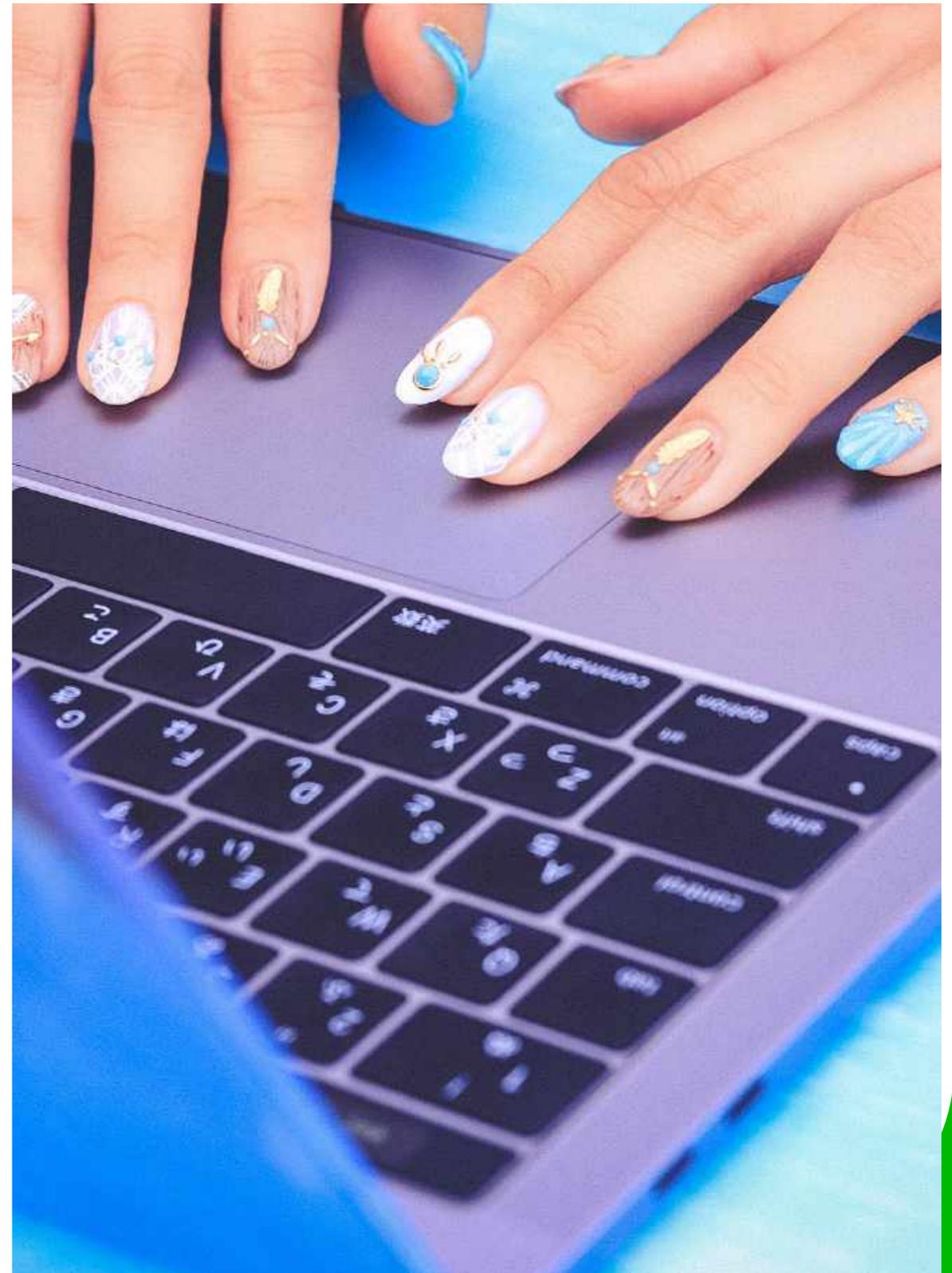
# 定期的に配信をする

LINE@から  
しっかり売上を作る為のコツその②は、  
定期的に配信をする事です。

『あまり頻繁に配信すると、  
お客さまから  
ウザがられないか心配』

『そんなに配信するネタがない』

と、  
思う方も多いかもしれませんが、  
出来るだけ毎日配信をする事を  
オススメします。



# なぜ定期配信をする必要があるの？

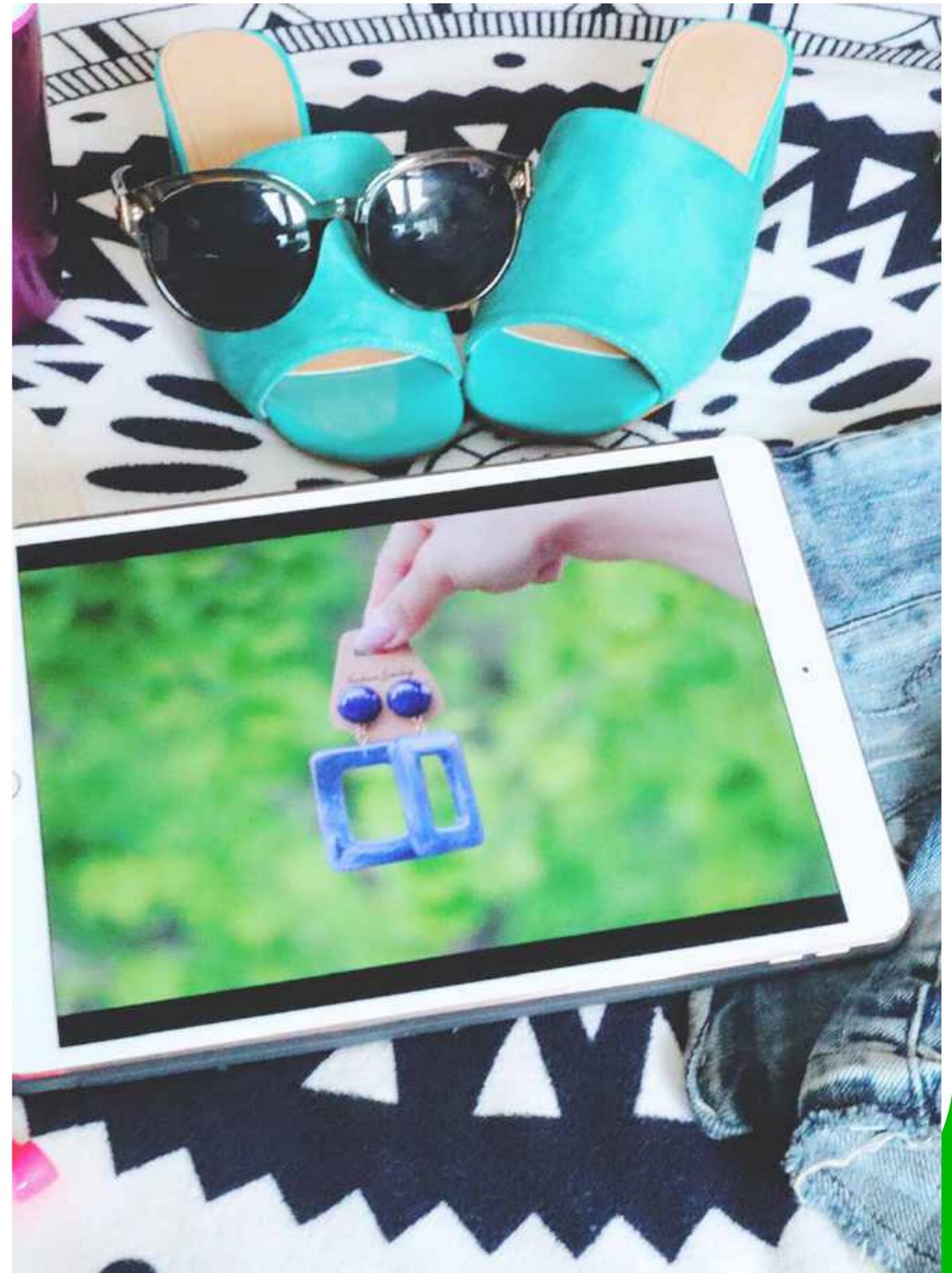
あなたの商品やサービスを  
購入するお客さまは、

『○○といえば、あなた』

という思考があり、  
何かで困った時に  
あなたの事を思い出したからです。

言い換えると、  
『あなたの事を忘れていない』のです。

定期的に  
配信をする必要がある理由は、  
お客さまに『忘れられない為』であり、



# なぜ定期配信をする必要があるの？

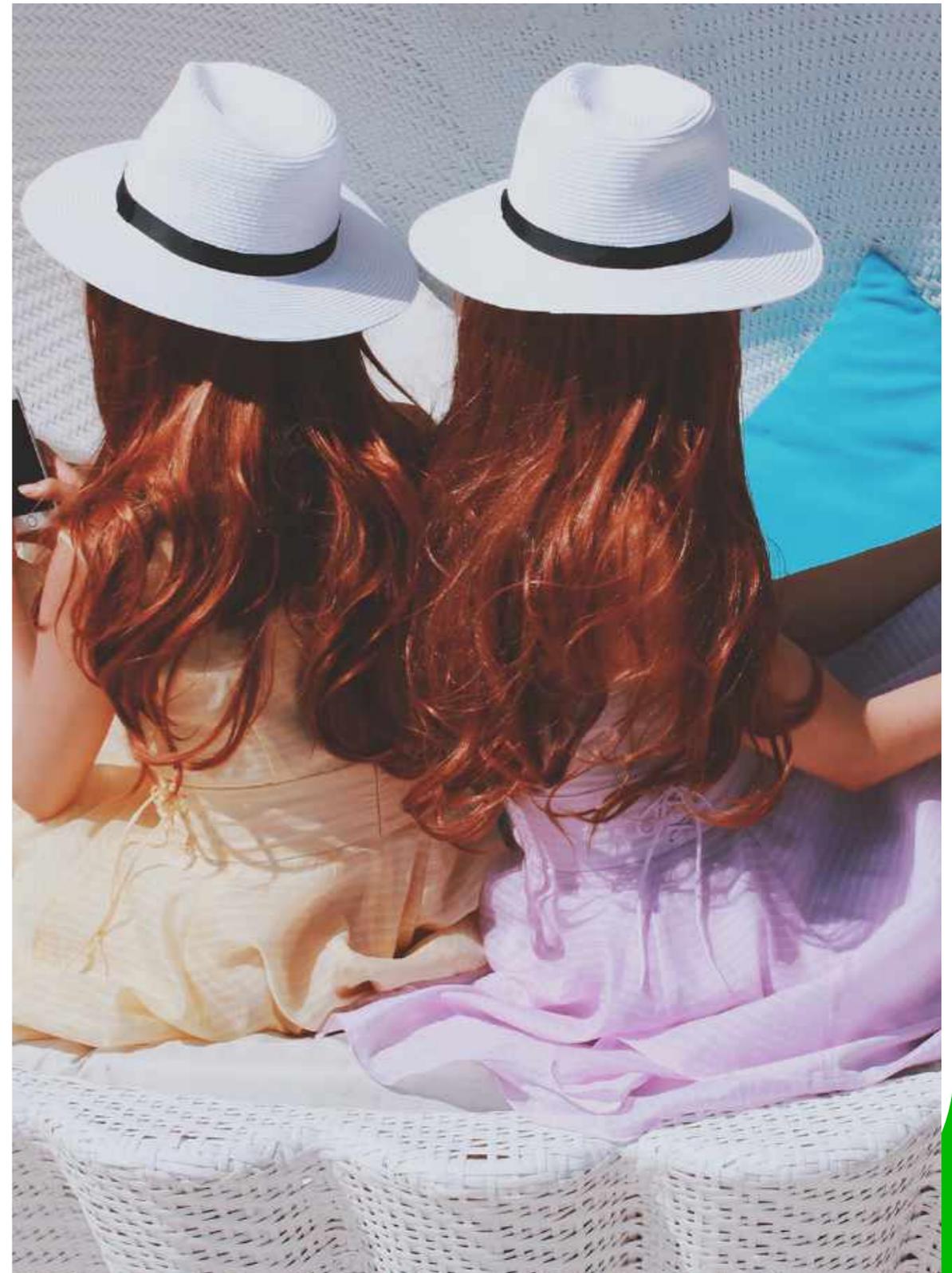
何かあった時に、  
スグにあなたの事を  
思い浮かべてもらう為です。

心理学でも、

A  
ある人と10時間×1日一緒に過ごす

B  
ある人と1時間×10日一緒に過ごす

では、  
接触回数の多いBの方が、  
相手に対して『好ましい』という  
感情を持つことが証明されており、

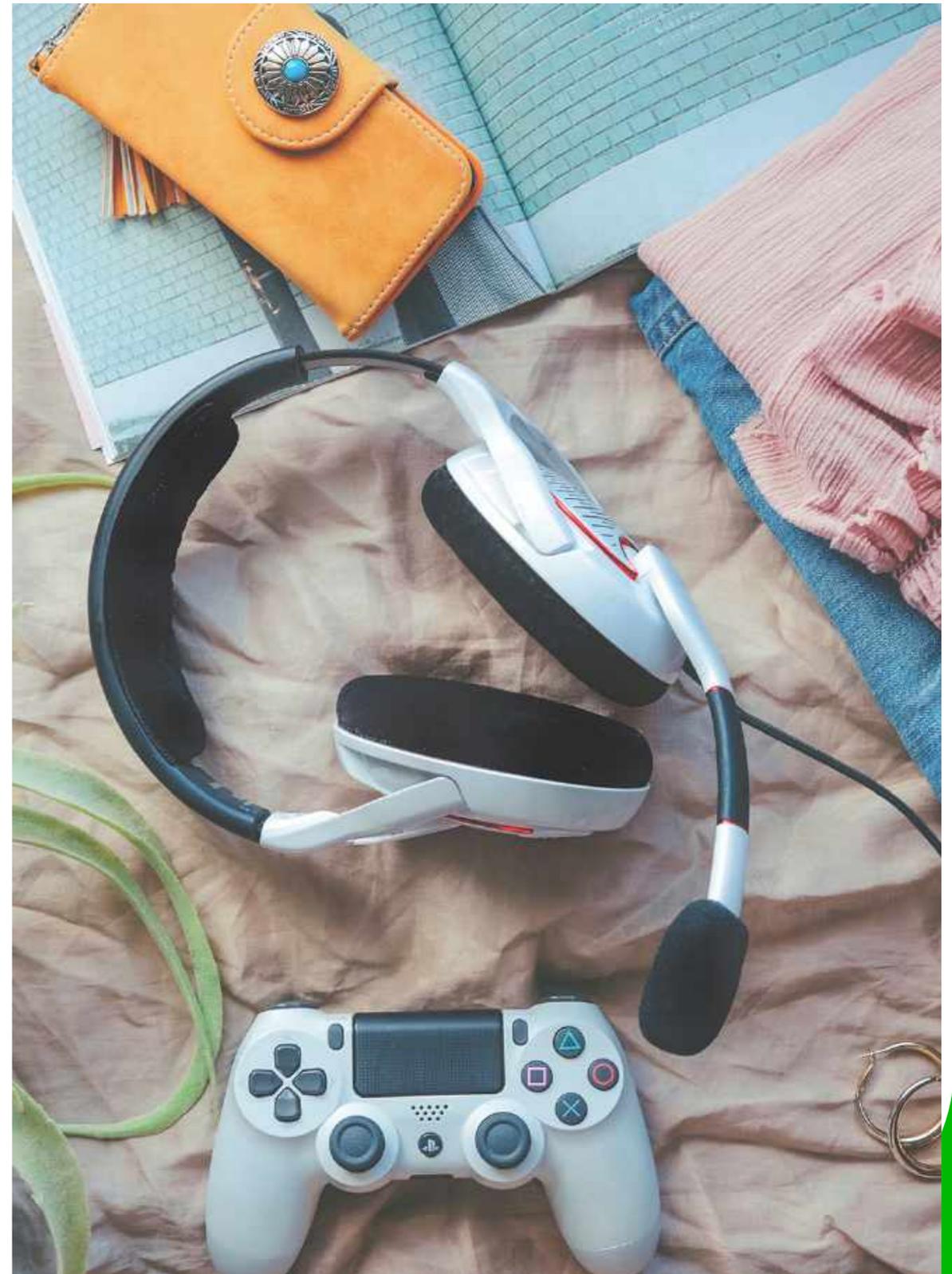


# なぜ定期配信をする必要があるの？

『ザイアンスの法則』  
という名前も付いています。

そのため、  
月に1回の濃い配信よりも、  
軽い内容でも、  
頻繁な配信の方が  
未来のお客さまを

より、  
あなたのファンにする事が  
出来るのです。



**まずはコレ！  
使いこなしたい  
売上に繋がる4つの機能！**

# まずは使いこなしたい機能①

## 友達追加時あいさつ

# 『友達追加時あいさつ』とは？

『友達追加時あいさつ』  
とは、

あなたのLINE@へ  
友達登録した時に  
即時に  
自動で配信される  
メッセージの事です。

このメッセージはbotなので、  
配信数にはカウントされません。



# 友達追加時あいさつが重要な理由

『友達追加時あいさつ』が重要な機能な理由は、

友達登録をした人がほぼ100%観るメッセージだからです。

友達登録をした後の配信は配信通数が増えるのと、時間の経過と共に

メッセージを開いて閲覧する人が減ってきます。



# どんな時に使うの？

『友達追加時あいさつ』  
は、  
文字通り、

友達に追加してもらった  
タイミングで  
自動的に配信される  
メッセージです。

このメッセージに  
お客さまを誘導したいURLや  
必ず見てもらいたい情報を  
入れていきます。



# どのように使うの？

『友達追加時あいさつ』  
には、  
無料体験や  
キャンペーン情報等、

『友達登録した時だけに  
表示される  
特別な案内』

が  
配信されるように  
設定しておけると  
良いですね。

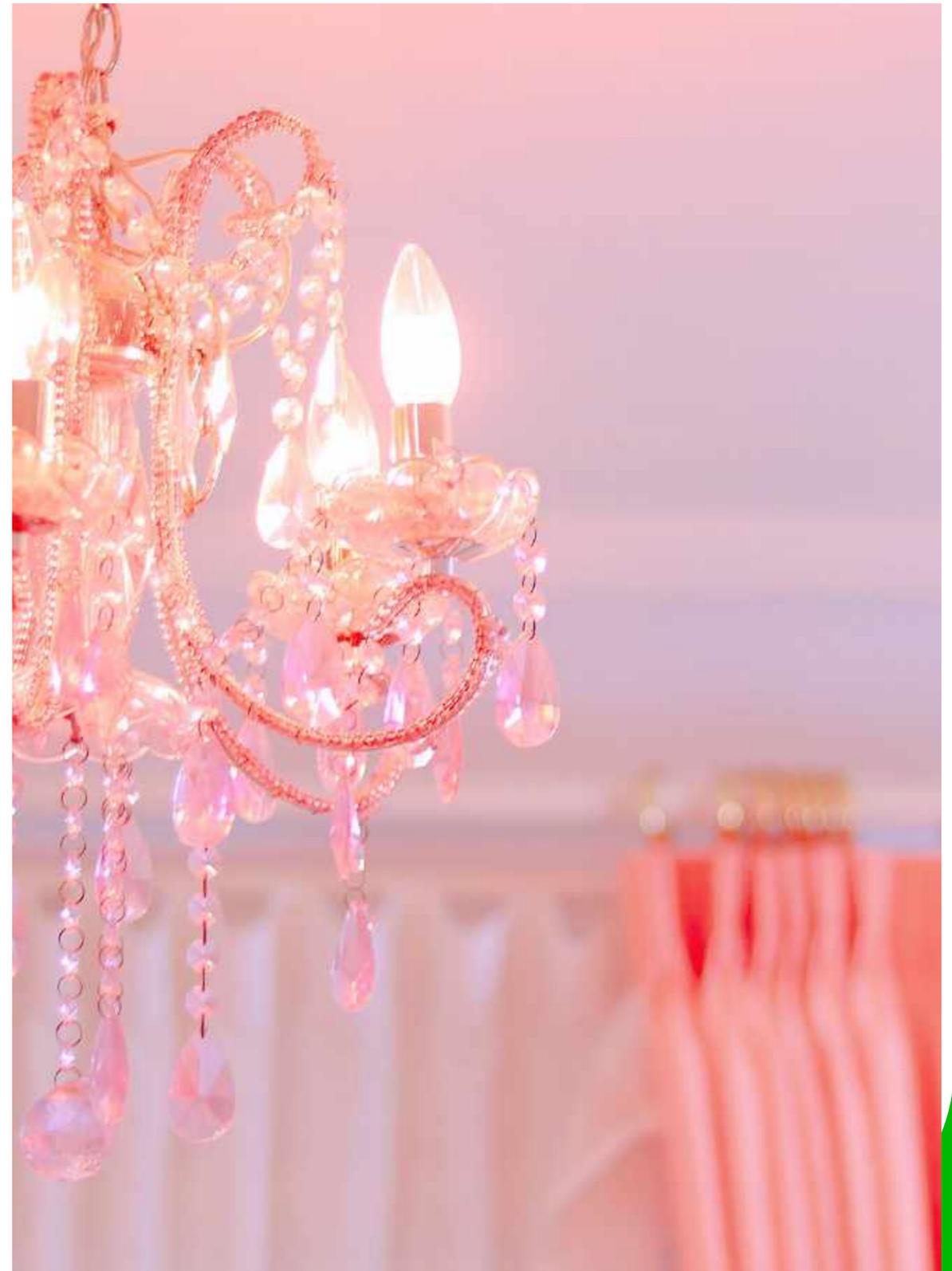


# どんな効果があるの？

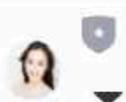
『友達追加』してくれた読者  
ほぼ全員に  
観せる事の出来る  
唯一と言っても良い  
メッセージなので、

『友達追加時あいさつ』で  
配信するメッセージ内の  
キャンペーン情報や、  
その他誘導リンクへ  
高い確率で  
読者さんを移動させる事が出来ます。

その為、キャンペーンや、  
誘導リンクへの参加率を  
高くする事が出来るのです。



# 友達追加時あいさつ 設定について



メッセージ配信

あいさつメッセージ

応答メッセージ

AI応答メッセージ

リッチメッセージ

リッチビデオメ

カードタイプメッ

リッチメニュー

クーポン

ショップカード

リサーチ

友だち追加

NEW

LINEマーケットプレイス

LINE公式アカウントをもっと便利に、も

詳細はこちら

トップ画面から  
『あいさつメッセージ』を  
クリック

【お知らせ】「タイムライン」の仕様変更について

【障害・復旧報告】LINE公式アカウントサービス全体の障害について

# あいさつメッセージ

友だち追加されたときに自動で送信されるメッセージです。  
あいさつメッセージを送信しない場合は、[設定]>[応答設

変更を破棄



1日1人の施術で月商100万円超えのサロンになる  
3つの秘訣を大公開！

好きなお客さまだけに囲まれて  
豊かさと自由を両立する方法！

絵文字

友だちの表示名

アカウント名

友だちの表示名を含むメッセージは、プロフィール情報を表示しているユーザーのみに送信されます。

メッセージを  
作成する

▼ プレビュー

【お客様アカデミー】三上ゆりな  
で月商100万円超えの  
開！  
だけに囲まれて  
両立する方法！  
ンシャスサロン構築オンライン講座  
無料オンライン講座  
ダウンロードありがとうございます^^  
画像をクリックしていただくと、  
動画視聴のページに移ります♪

1日1人の施術で  
月商100万超えの  
プレシャスサロン  
構築オンライン講座

4,980円/90分の

貧乏暇なしサロンが、

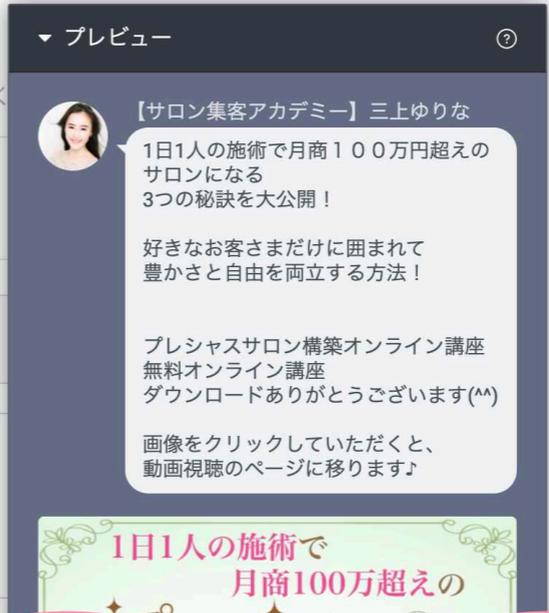




変更を破棄



1日1人の施術で月商100万円超えのサロンになる  
3つの秘訣を大公開！  
好きなお客さまだけに囲まれて  
豊かさと自由を両立



拡大

スタンプ

リッチ  
メッセージ

動画

リサーチ

写真

リッチ  
ビデオ  
メッセージ

ボイス  
メッセージ

カード  
タイプ  
メッセージ

メッセージ  
作成

クーポン

# あいさつメッセージ

友だち追加されたときに自動で送信されるメッセージです。

あいさつメッセージを送信しない場合は、[設定]>[応答設定]から設定をオフにしてください。

① 活用のヒント

変更を破棄

変更を保存



1日1人の施術で月商100万円超えのサロンにな  
3つの秘訣を大公開！

好きなお客さまだけに囲まれて  
豊かさと自由を両立する方法！

150/500

絵文字

友だちの表示名

アカウント名

友だちの表示名を含むメッセージは、プロフィール情報を表示しているユーザーのみに送信されます。

メッセージ作成が  
終わったら  
『変更を保存』を  
クリック

▲ プレビュー



3つの秘訣を大公開！

好きなお客さまだけに囲まれて  
豊かさと自由を両立する方法！

150/500

絵文字

友だちの表示名

アカウント名

友だちの表示名を含むメッセージは、プロフィール情報を表示しているユーザーのみに送信されます。



1日1人の施術で  
• 【第1話】

サロン構築  
オ...  
わずか3ヶ月で、...

出来上がったメッセージを  
確認するには  
プレビューをクリック



★動画ダウンロード特典  
• 【無料】

✓単価を上げたい  
サロン集客アカデミー

✓単価を上げたい  
個別説明会

▲ プレビュー

プレビューを開くと、  
スマホから観た画面が  
表示されます

送信されます。

▼ プレビュー

プレシャスサロン構築オンライン講座  
無料オンライン講座  
ダウンロードありがとうございます(^^)

画像をクリックしていただくと、  
動画視聴のページに移ります♪

1日1人の施術で  
月商100万超えの  
プレシャスサロン  
構築オンライン講座

4,980円/90分の  
貧乏暇なしサロンが、  
わずか3ヶ月で、稼働日7日間  
月商100万円の  
人気サロンに生まれ変わった  
3つの秘訣を公開！

1日1人の施術で  
月商100万超えの



1日1人の施術で  
• 【第1話】

月商100万超えの  
4,980円/90分の貧乏ヒマなしサロンがわずか3ヶ月で、...

プレシャスサロン構築  
オ...

手直しをした場合は  
再度『変更を保存』を  
クリックするのを  
忘れずに。

+ 追加

変更を保存

▼ プレビュー

プレシャスサロン構築オンライン講座  
無料オンライン講座  
ダウンロードありがとうございます^^)

画像をクリックしていただくと、  
動画視聴のページに移ります♪



1日1人の施術で  
月商100万超えの

プレシャスサロン

構築オンライン講座

4,980円/90分の  
貧乏暇なしサロンが、  
わずか3ヶ月で、稼働日7日間  
月商100万円の  
人気サロンに生まれ変わった  
3つの秘訣を公開！

1日1人の施術で  
月商100万超え

# まずは使いこなしたい機能②

## リッチメニュー

# リッチメニューとは？

リッチメニューとは、  
読者さんが  
あなたのLINE@を開いた時に、

画面をスクロールしても  
移動せず、  
固定の位置に表示され、

クリックすると、  
設定したリンク先へ  
遷移するようになっている  
画像の事です。



# リッチメニューが重要な理由

リッチメニューは  
テキストではなく、  
画像で視覚的に読者さんに  
アピールする事が出来、

画面をスクロールしても  
位置が変わらないので、

テキストで  
案内のリンクを入れた時よりも  
クリック率が高くする事が出来ます。

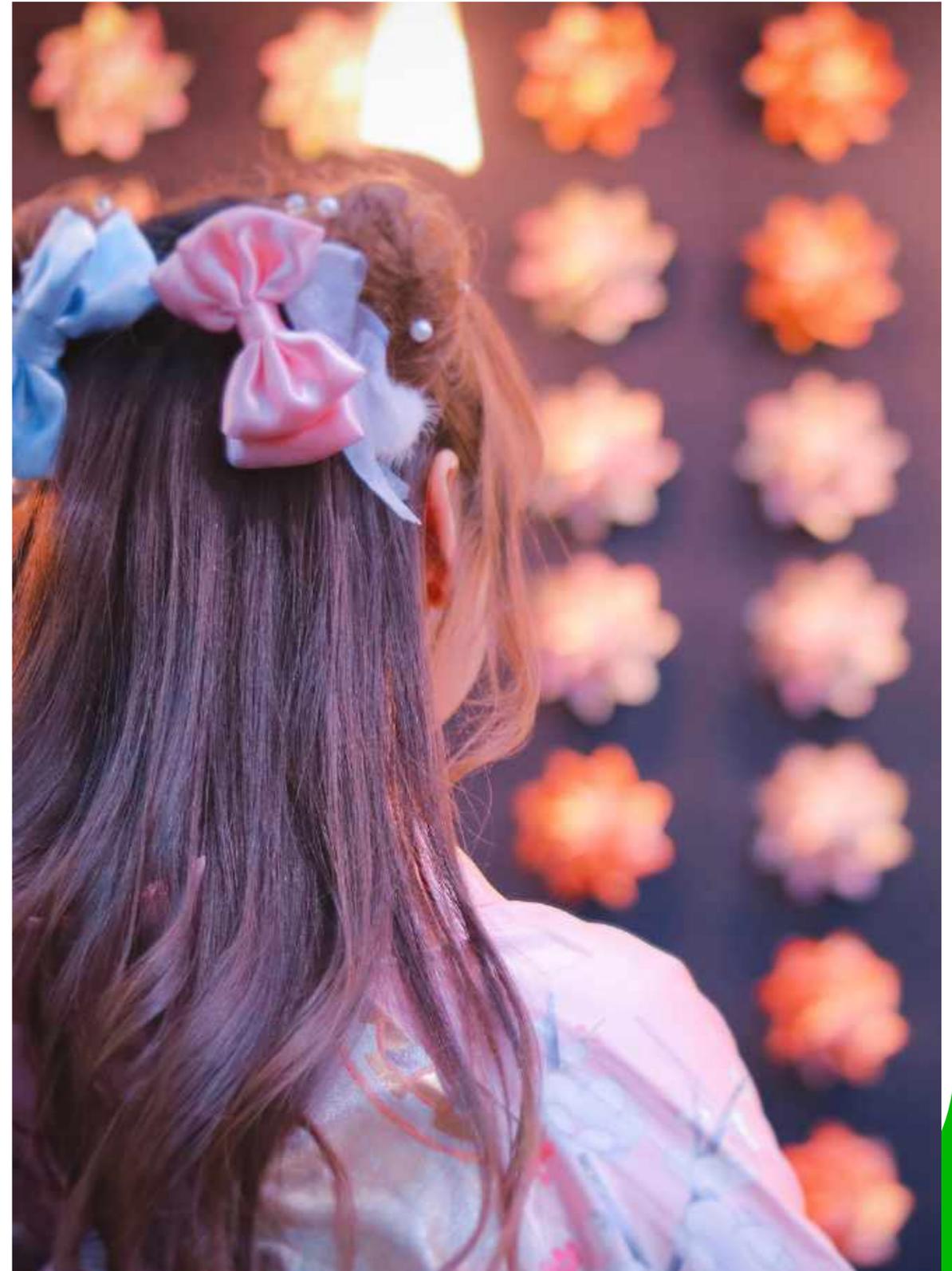


# どんな時に使うの？

キャンペーンの案内や、  
誘導したいリンクがある場合、

お客様から  
頻繁に問い合わせがある内容を  
表示させる、

等に  
使うと良いでしょう。



# リッチメニュー設定について



ホーム 通知 分析 タイムライン チャット プロフィール

メッセージ配信

あいさつメッセージ

応答メッセージ

AI応答メッセージ

リッチメッセージ

リッチビデオメッセージ

カードタイプメッセージ

リッチメニュー

クーポン

ショップカード

リサーチ

友だち追加

トラッキング(LINE Tag)

## 「友だち追加広告」サポートプログラム

LINEの担当が設定と運用をサポートします！

詳細はこちら



### お知らせ

トップ画面から  
『リッチメニュー』を  
クリック

について

ビジネス全体の障害について

について

## リッチメニュー

視覚的にアピールできるメニューをチャットルームに表示して、クーポンやお得な情報などを提供できます。  
外部の管理ページから設定したリッチメニューは、このページに表示されます。

[作成](#)

### 現在の表示

ユーザーに表示しているリッチメニューです。  
※外部の管理ページから設定したリッチメニュー

『作成』を  
クリック

予約

待機中



YYYY/MM/DD

~



YYYY/MM/DD



リセット

キャンペーン期間が  
決まっている場合は  
入力しましょう

表示されるタイトルを  
入れましょう

## 表示設定

タイトル

タイトルを入力

0/30

表示期間

2020/11/19

00:00

~

2020/11/25

23:59

リセット

メニューバーのテキスト ②

メニュー

その他のテキスト

テキストを入力

0/14

メニューのデフォルト表示 ②

表示する

表示しない

メニューのデフォルト  
表示は  
『表示する』を  
選択しましょう

## コンテンツ設定

アクション

ガイド

☰ ☐

表示しない

## コンテンツ設定

📘 デザインガイド

テンプレートを選択して、背景画像をアップロードしてください。

テンプレートを選択

背景画像をアップロード

画像を作成

アクション

▼ A

タイプ

選択

リッチメニューで  
使いたい画像と  
テンプレートを設定します

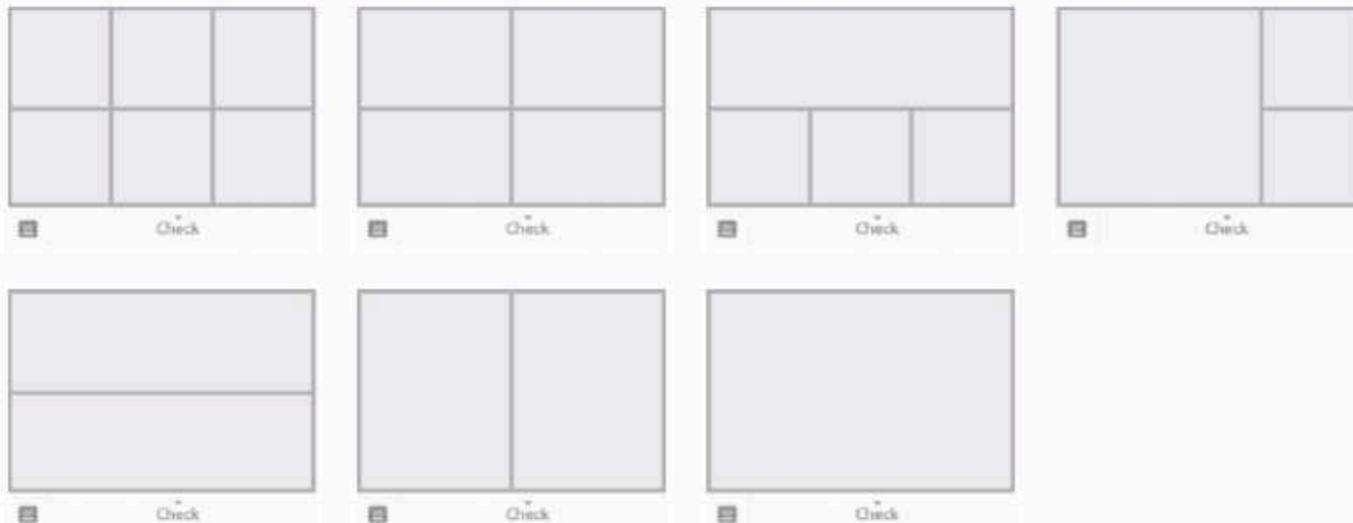
下書き保存

保存

テンプレートを選択



大



小



キャンセル

選択

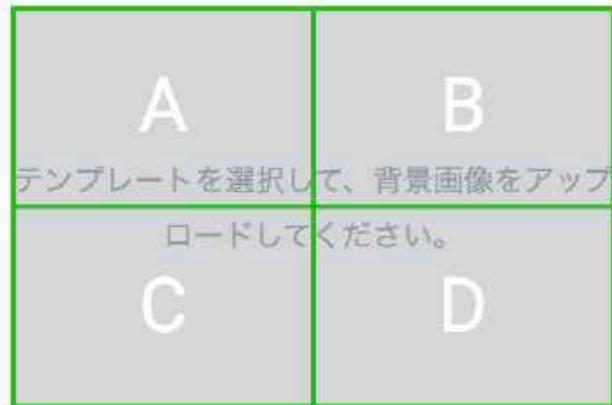
テンプレートの種類を選ぶ事が出来ます。遷移先を設定したい数に合わせてみましょう。

デザインガイド



## コンテンツ設定

📘 デザインガイド



テンプレートを選択

背景画像をアップロード

画像を作成

## アクション

▼ A

タイプ

✓ 選択

リンク

クーポン

テキスト

ショップカード

設定しない

選択

▼ B

タイプ

選択

タイプ

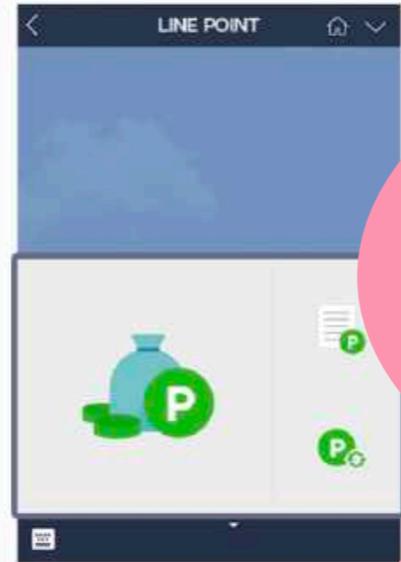
選択

リッチメニュー内の  
ボタンをクリックした場合の  
アクションを  
選んで設定します。

## デザインガイド

### リッチメニュー用の画像

リッチメニューには、背景用に画像を1枚アップロードする必要があります。  
ご希望のリッチメニュー分割パターンに合わせて画像を作ってください。



### テンプレート

アップロードできる画像サイズには、Large・Medium・Smallの3パターンがあります。

下の[テンプレートをダウンロード]からファイルをダウンロードし、希望するテンプレート用のガイドを参照してください。

📄 テンプレートをダウンロード

[Large] 高解像度ディスプレイを搭載する端末向けです。容量が大きいため読み込みに時間がかかることがあります。

[Medium] 多くの一般的な端末向けです。

[Small] 容量を抑えることができますが、高解像度ディスプレイを搭載する端末では画質が悪くなる場合があります。

リッチメニューの画像のテンプレートが必要な場合はこちらからダウンロード出来ます。

📘 デザインガイド



# まずは使いこなしたい機能③

## リサーチ

# リサーチが重要な理由

新しいメニューの内容を決める時、  
価格を決める時、  
イベントや  
キャンペーンの内容や  
詳細を決める時に

しっかり集客が出来るか？  
売上を作る事が出来るか？  
確信を持つ事は出来ますか？

上記のような事を  
確信を持って行う為には、  
実際にお客様に聞いてみる  
（リサーチする）のが  
一番早く、確実です。



# どんな時に使うの？

- ・ キャンペーン内容
- ・ キャンペーン価格
- ・ イベント内容
- ・ イベント価格
- ・ メニュー内容
- ・ メニュー価格

等、  
読者の方や  
未来のお客様が  
何を求めているのか？

を、  
知り、サービスに反映させたい時に  
使うと良いでしょう。



# どんな効果があるの？

確実に売れるものが  
読者さんの反応で分かります。

また、  
企画に読者さんを  
巻き込んでいく事に繋がるので、

読者さんの  
企画への愛着を育てる事にも  
繋がります。



# リサーチ設定について



ホーム 通知 分析 タイムライン チャット プロフィール

メッセージ配信

あいさつメッセージ

応答メッセージ

AI応答メッセージ

リッチメッセージ

リッチビデオメッセージ

カードタイプメッセージ

リッチメニュー

クーポン

ショップカード

リサーチ

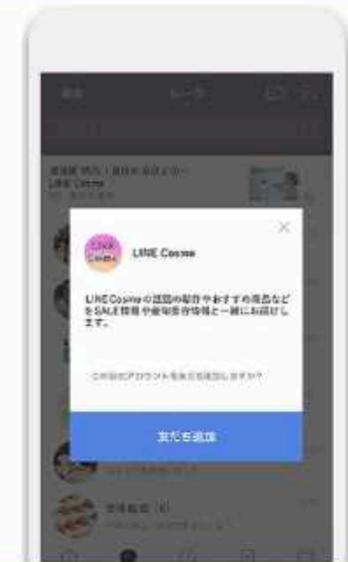
友だち追加

トラッキング(LINE Tag)

## 「友だち追加広告」サポートプログラム

LINEの担当が設定と運用をサポートします！

詳細はこちら



トップ画面から  
『リサーチ』を  
クリック

【障害・復旧報告】LINE公式アカウントサービス全体の障害について

【お知らせ】「背景デザイン」の提供終了について

syuukyaku

7,540

Bot

イン チャット プロフィール

設定

## リサーチ

LINEユーザーからの意見を集計できます。作成したリサーチページは、メッセージ配信やタイムラインなどが、メッセージ配信できます。

リサーチ期間中

リサーチ期間終了

下書き



リセット

リサーチ名

リサーチ結果 ②

リサーチ

『作成』を  
クリック

より詳しいリサーチをご希望の方は[LINEリサーチ](#)がおすすめです。

作成

下書き保存

## 基本設定

リサーチ名 (必須)

リサーチ名を入力

0/60

リサーチ期間 ② (必須)

2020/11/20

00:00

~

2020/11/25

23:59

メイン画像 ② (必須)

画像をアップロード

リサーチの説明文 (必須)

例: サービスに関する簡単なアンケートです。ぜひご協力ください。

リサーチの  
案件名を入れましょう

リサーチの  
期間が決まっていれば  
設定しましょう

## 基本設定

リサーチ名 (必須)

テスト

リサーチ期間 ② (必須)

2020/11/20

2020/11/25

2

GMT +09:00

メイン画像 ② (必須)



リサーチの説明文 (必須)

テスト

公開範囲 ② (必須)

- 友だちのみ  
 すべてのLINEユーザー

該当リサーチの  
アイコンになる画像を  
設定しましょう

該当リサーチの  
説明文を  
設定しましょう

自分のLINE@に登録  
してくれている  
お友達のみの場合は  
『友達のみ』を選択

## サンクスページ設定

回答者へのお礼 ②

クーポンを選択

お礼のメッセージ ②  
(必須)

テスト

### 禁止事項

個人情報の取得を目的としたリサーチを配信することはできません。  
また、以下の機微情報を取り扱うリサーチ・投票を行うこともできません。

- ・ 思想や信条、宗教に関する事項
- ・ 人種や民族、門地、本籍地（所在都道府県に関するものを除く）、身体、精神障害、性別となりうる事項
- ・ 勤労者の団結権や団体交渉権、その他団体行動の行為に関する事項

次へ

クーポンは  
ある場合のみ設定

リサーチ  
に答えてくれた方への  
自動応答で配信される  
お礼のメッセージを  
設定しましょう

設定が終わったら  
『次へ』を  
クリック

自由形式



▼ Q1

形式

選択

回答の  
形式を選択します

+ 質問を追加

戻る

保存

■ 居住地

### 回答形式を選択

Q.Your question is here

- Item01
- Item02
- Item03

単一回答

Q.Your question is here

- Item01
- Item02
- Item03

複数回答

キャンセル

選択

[← リストに戻る](#)

『単一回答』か  
『複数回答』かを選択し、  
『選択ボタン』を  
クリック

選択肢 3 📄 ^ v ✕

選択肢  4/60

画像

リサーチに対する  
選択肢文言を  
作成します

質問を追加する場合は  
こちらから

# リサーチ

作成

LINEユーザーからの意見を集計できます。作成したリサーチページは、メッセージ配信やタイムラインなどからユーザーに配信できます。

リサーチ期間中

リサーチ期間終了

下書き

リサーチ名を入力



リセット

リサーチ名	リサーチ期間	ステータス	リサーチ結果 ②
 テスト	2020/11/20 00:00 ~ 2020/11/25 23:59	配信可能	ダウンロード不可

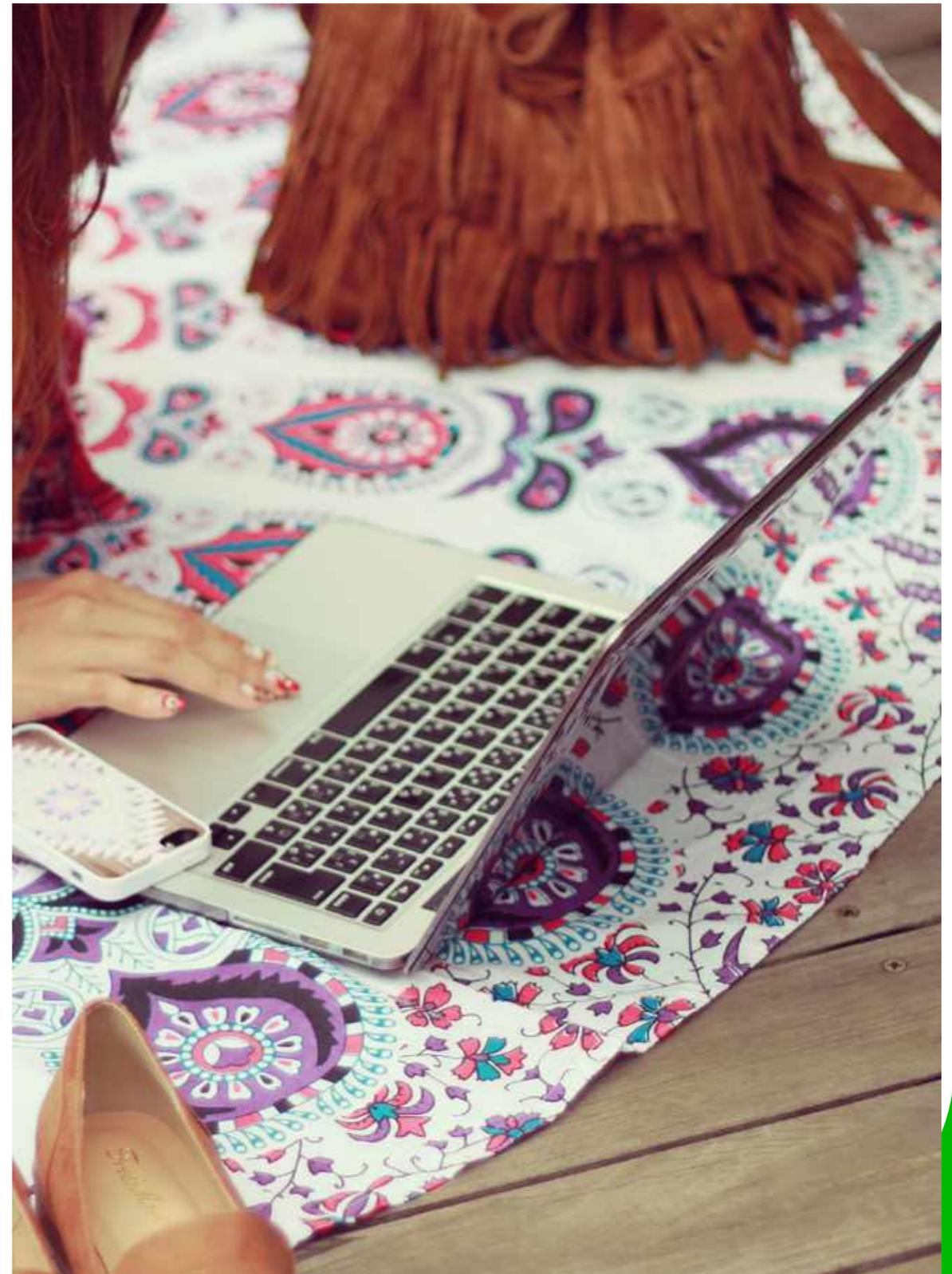
設定が終わったら  
完了画面で確認しましょう

# まずは使いこなしたい機能④

## オーディエンス

# オーディエンスとは？

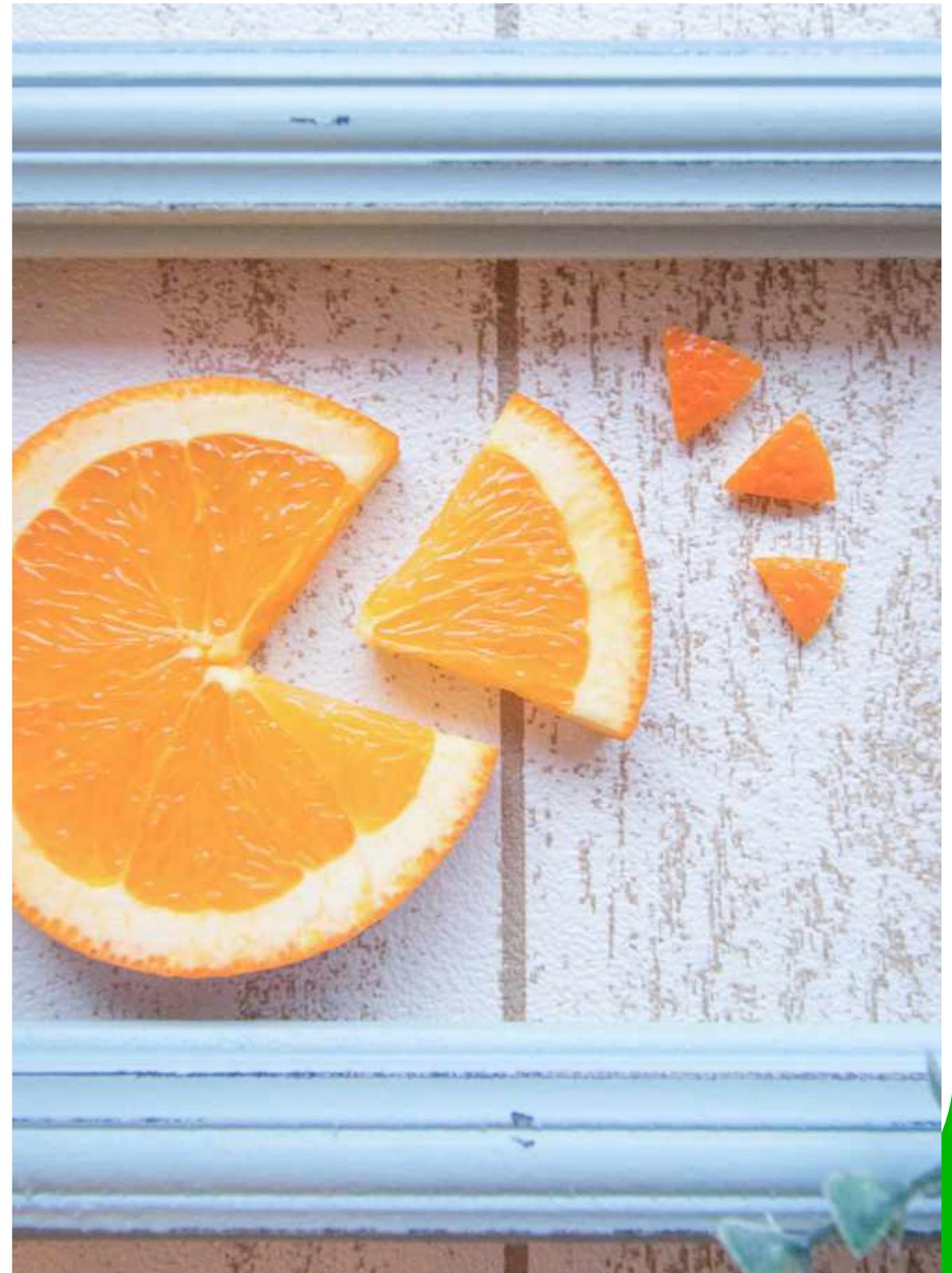
LINE@に  
登録してくれている読者さんを  
アクションや  
任意のステータスで  
分類出来る機能です。



# どんな効果があるの？

セグメントを絞って  
配信する事で、

より  
読者さんのアクションしてくれる  
可能性を  
高くする事が出来ます。



# オーディエンス設定方法



ホーム 通知 分析 タイムライン チャット プロフィール

メッセージ配信

あいさつメッセージ

応答メッセージ

AI応答メッセージ

リッチメッセージ

リッチビデオメッセージ

カードタイプメッセージ

リッチメニュー

クーポン

ショップカード

リサーチ

友だち追加

NEW

## LINEマーケットプレイス

アカウントをもっと便利に、もっと気軽に

『メッセージ配信』を  
クリック

### お知らせ

タイトル	日時
<u>【お知らせ】「タイムライン」の仕様変更について</u>	2020/11/17
<u>【障害・復旧報告】LINE公式アカウントサービス全体の障害について</u>	2020/11/09
<u>【お知らせ】「指名返信」の提供終了について</u>	2020/11/09



メッセージ配信

メッセージリスト

メッセージを作成

オーディエンス

あいさつメッセージ

応答メッセージ

AI応答メッセージ

リッチメッセージ

リッチビデオメッセージ

カードタイプメッセージ

リッチメニュー

クーポン

ショップカード

リサーチ

## メッセージ配信

作成

今月のメッセージ利用状況

配信済みの無料メッセージ

詳細を確認

『オーディエンス』を  
クリック

~ YYYY/MM/DD

内容	ターゲット	高度な設定	配信日時	編集日時
----	-------	-------	------	------

予約したメッセージはありません



## メッセージ配信

メッセージリスト

メッセージを作成

## オーディエンス

あいさつメッセージ

応答メッセージ

AI応答メッセージ

リッチメッセージ

リッチビデオメッセージ

カードタイプメッセージ

リッチメニュー

クーポン

## オーディエンス

メッセージ配信の配信先となるオーディエンスを作成・管理できます。

作成

オーディエンス名を入力



リセット

『作成』をクリック

作成日時	作成元	ステータス
2020/11/19 01:46	公式アカウント	エラー

# オーディエンス

メッセージ配信の配信先となるオーディエンスを作成・管理

## 基本設定

オーディエンスタイプ

- ✓ 選択
- ユーザーIDアップロード
- クリックリターゲティング
- インプレッションリターゲティング
- アップロードオーディエンス
- 友だち追加経路オーディエンス

オーディエンス名

オーディエンスタイプを  
選択

使いやすいのは、  
『クリック リターゲティング』  
と、  
『インプレッション リターゲティング』  
です。

# オーディエンスタイプについて

## クリック リターゲティング

配信したメッセージに含まれる  
リンクを  
クリックしたユーザーを  
対象とした  
オーディエンスです。

## インプレッション リターゲティング

配信したメッセージを  
開封したユーザーを  
対象にした  
オーディエンスです。

# オーディエンスタイプについて

## チャットタグ オーディエンス

タグつけされたチャットを対象にしたオーディエンスです。

配信対象となるのは  
1対1チャットのみです。

## 友だち追加経路オーディエンス

特定の経路で  
あなたを友だち追加した  
ユーザーを対象にした  
オーディエンスです。

配信に利用するには、  
オーディエンスのサイズが100以上  
必要です。

**気をつけて！  
LINE@活用の際の  
注意点！**

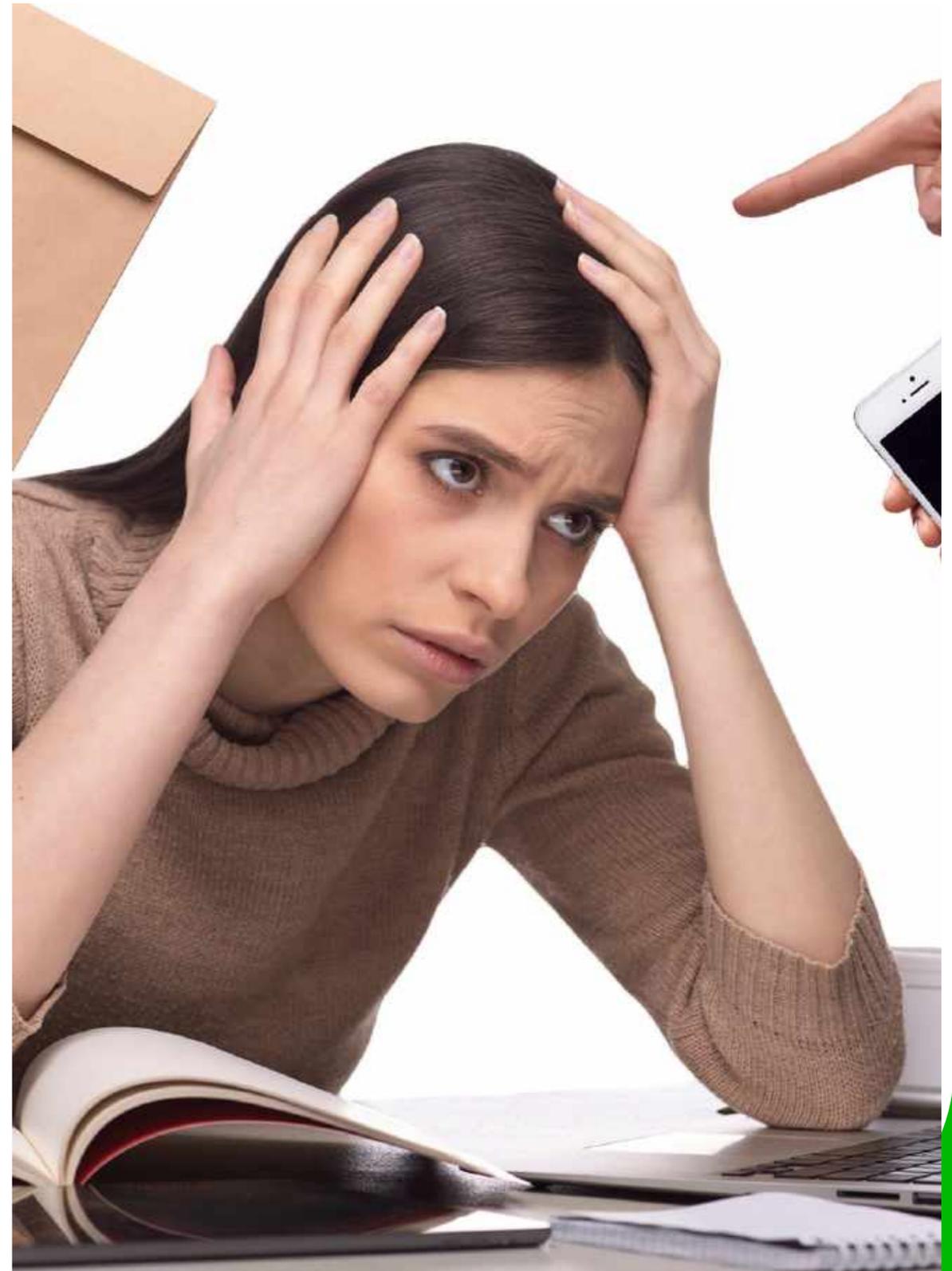
# LINE@集客の落とし穴

LINE@を使って  
しっかり売上を作れている人、  
思うように出来ていない人の  
『違い』はどのようなものでしょう？

まずは、  
上手く行っている方は  
圧倒的に『認知』が広いという事です。

広く知られているという事です。

なぜ、広く知られる  
必要があるのでしょうか？

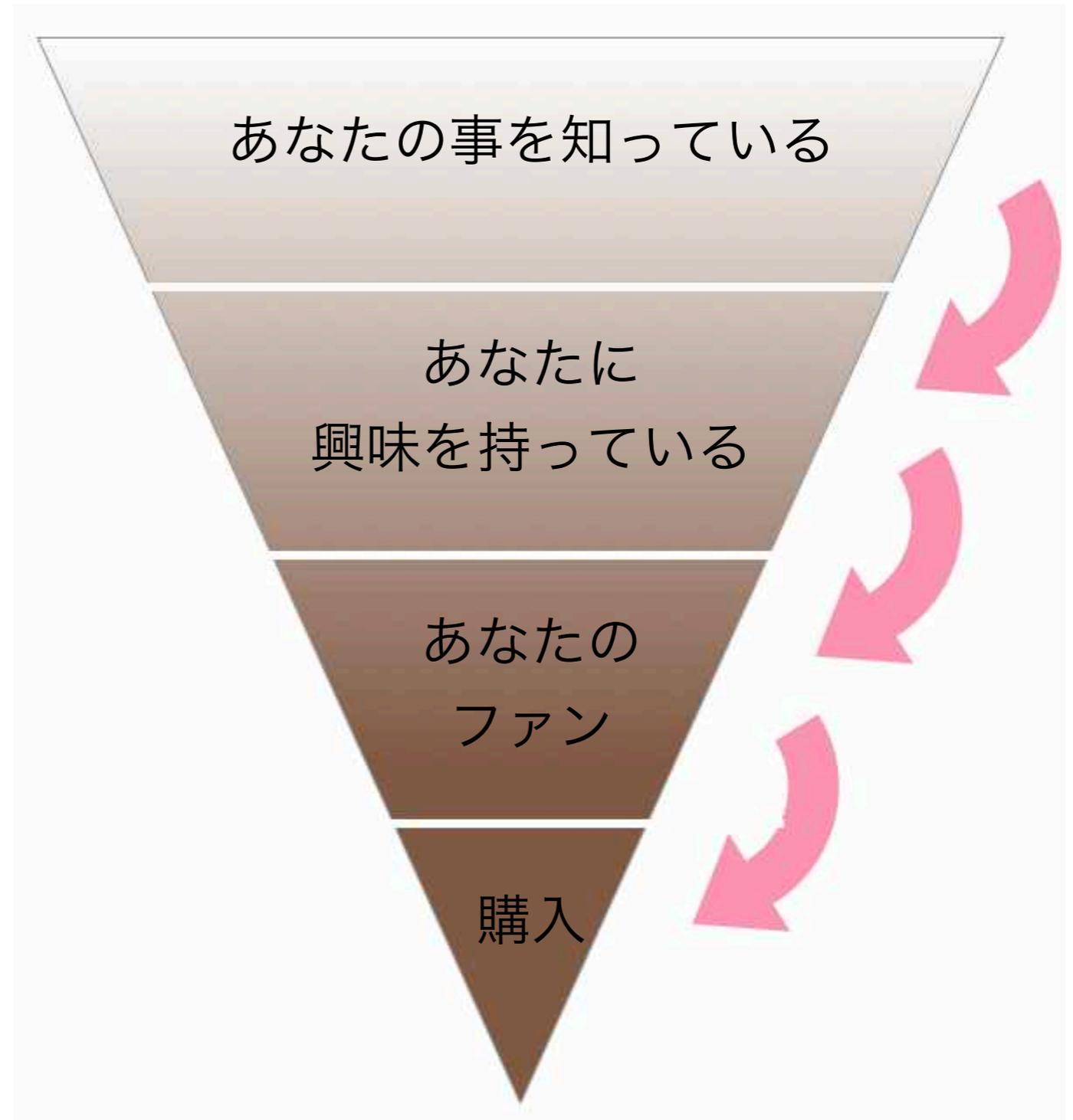


# なぜ認知を拡大する必要があるの？

最終的な来店数  
(商品、サービスの購入人数)  
は、

あなたの事を  
知っている人の数よりも  
多くなることは  
絶対にありません。

その為、  
まずは入り口を広くし、  
認知を拡大する事が  
絶対条件になります。



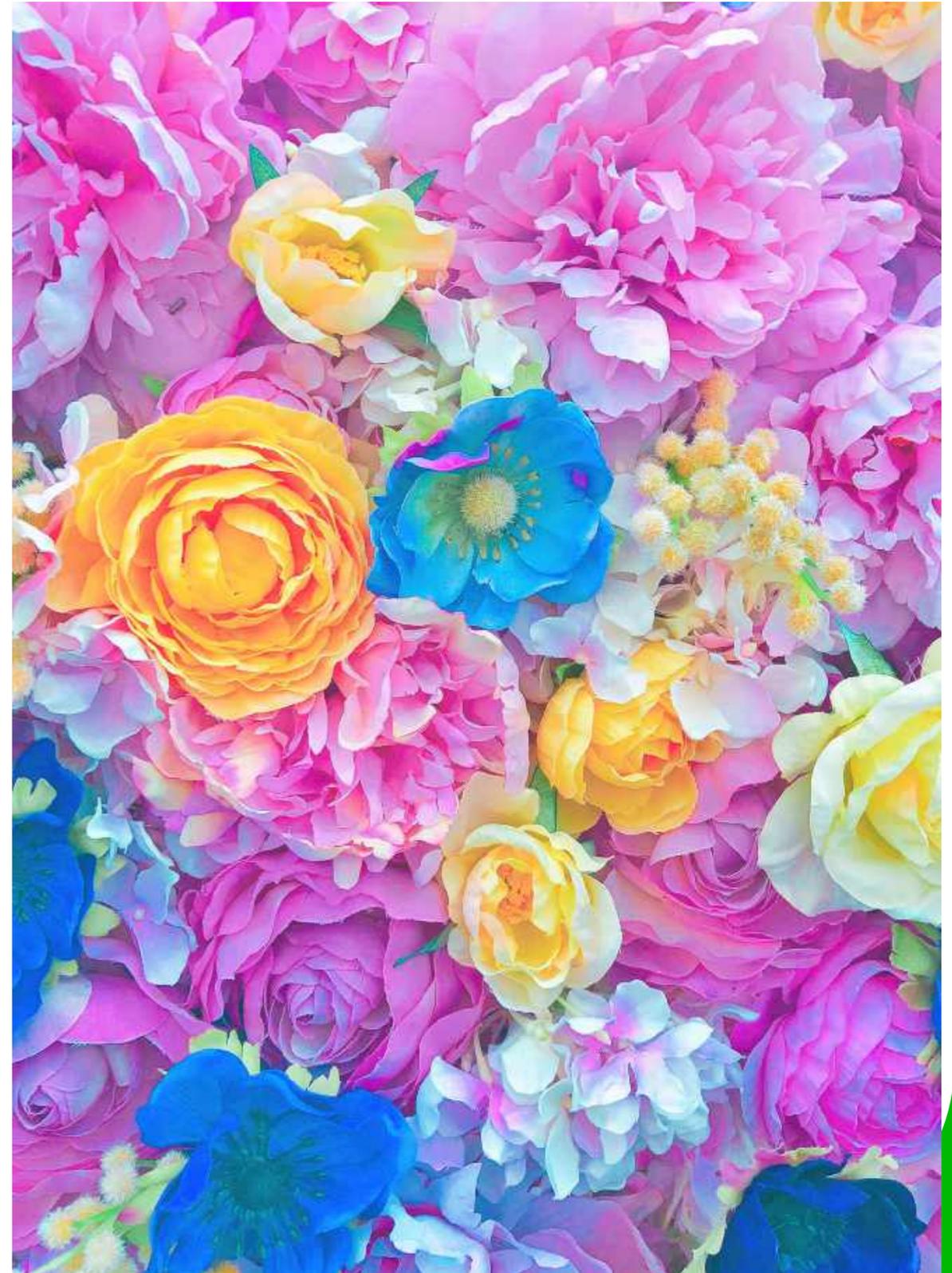
# なぜ認知を拡大する必要があるの？

認知を拡大出来ている人達が  
共通してやっている事があります。

それは、  
『複数のメディアツールを組み合わせ  
て集客をしている』  
という事です。

SNS（メディア）はそれぞれ、  
得意な事が違います。

次ページより、  
それぞれのステップ毎に  
得意なメディアを記載して行きます。



# 認知を拡大する（拡散）の得意

あなたの事を知っている

- ・ 大手クーポンサイトに掲載
- ・ **Facebook**に投稿する

興味を持っている

- ・ ブログを更新する
- ・ ホームページ作る
- ・ SEO対策
- ・ インスタにUPする
- ・ LINE@

ファン

来店

# あなたへの興味を深めるのが得意

あなたの事を知っている

- ・大手クーポンサイトに掲載
- ・Facebookに投稿する

興味を持っている

- ・ブログを更新する
- ・インスタにUPする
- ・SEO対策

ファン

- ・LINE@
- ・ホームページ作る

来店

# ファンを濃くするのが得意

あなたの事を知っている

興味を持っている

ファン

来店

- ・ 大手クーポンサイトに掲載
- ・ Facebookに投稿する
- ・ ブログを更新する
- ・ インスタにUPする
- ・ SEO対策
- ・ メルマガ
- ・ **LINE@**
- ・ ホームページ作る

# 詳しい情報で安心感を与えるのが得意

あなたの事を知っている

興味を持っている

ファン

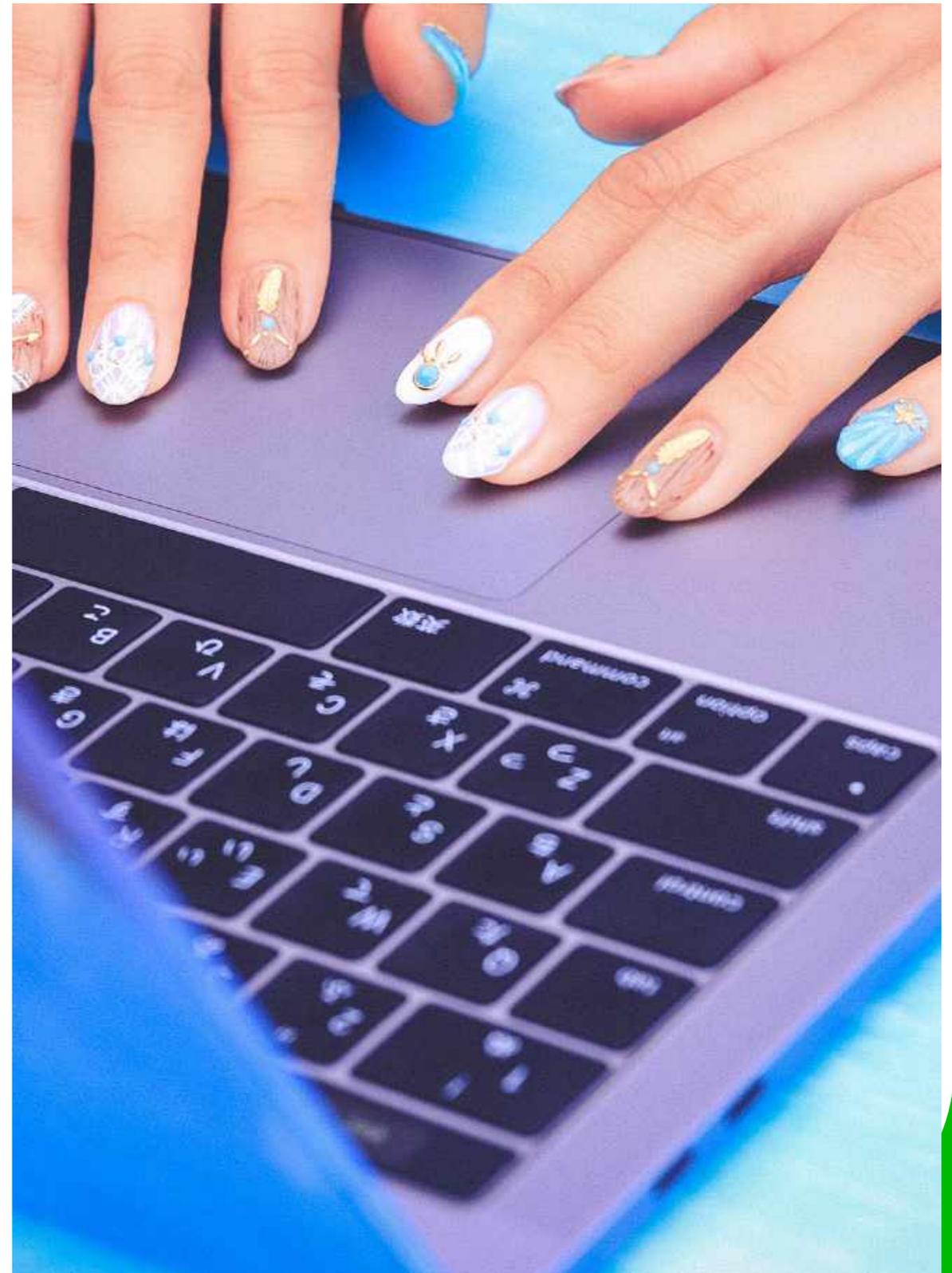
来店

- 大手クーポンサイトに掲載
- Facebookに投稿する
- ブログを更新する
- インスタにUPする
- SEO対策
- メルマガ
- LINE@
- ホームページ

# メディアを複数組み合わせる

複数のメディアの  
得意な事を組み合わせ、  
あなたの事を全く知らない  
未来のお客様が、

あなたを見つけ、  
興味を持ち、  
共感し、  
あなたのファンになるまでを  
1本のルートにしたものが  
『お客様ファン化ルート』  
です。



# お客様ファン化ルート



ファンの  
コミュニティー

Facebook

- 来店
- 購入

- ブログ
- インスタ

(イベント)

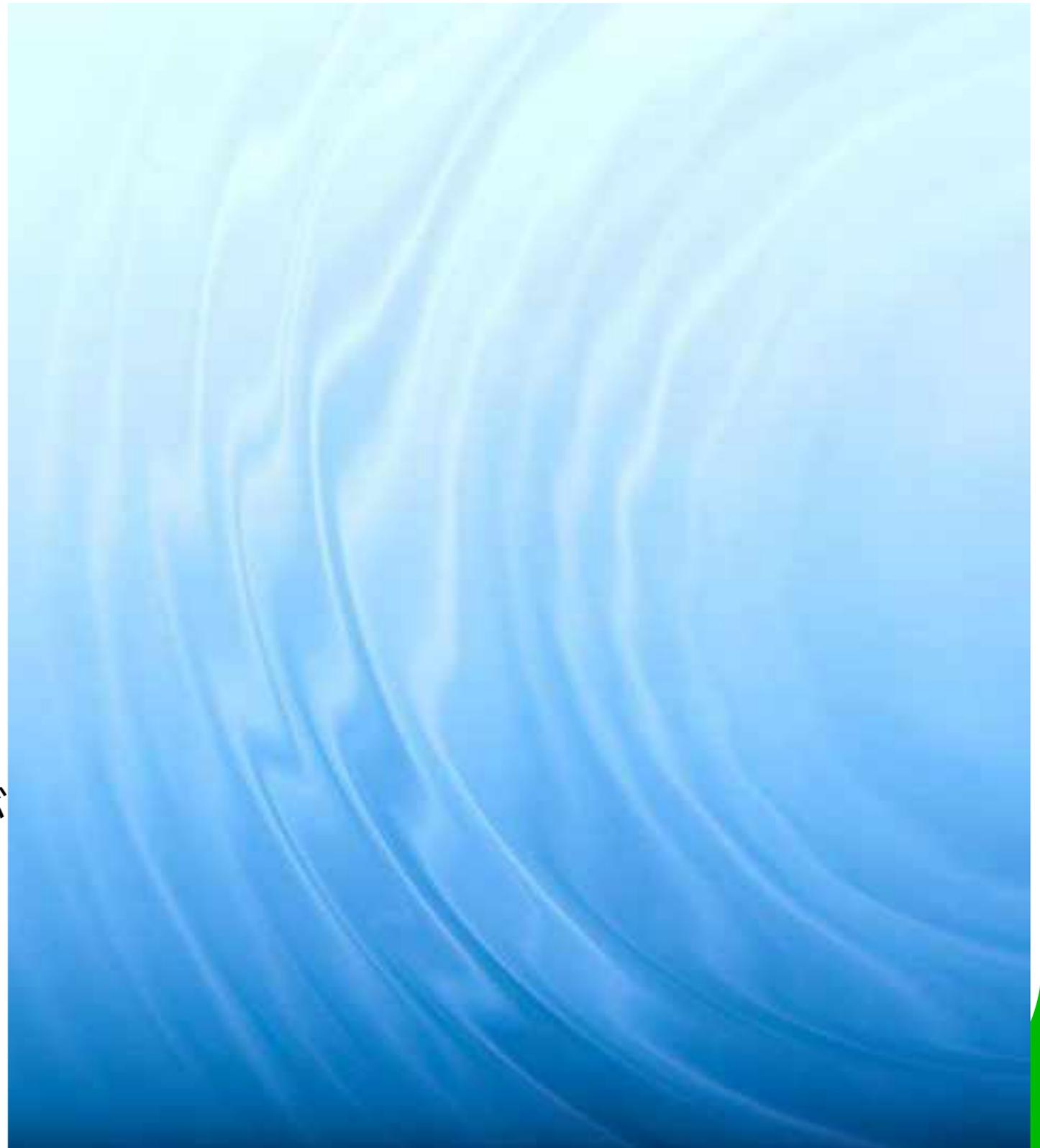
- メルマガ
- LINE@



# お客様ファン化ルート

集客が上手く行っている方は、  
複数のメディアの  
得意な所を組み合わせ  
て集客を行っています。

LINE@のみで  
集客を行おうとすると、  
一番最初の入口の  
『認知の拡大』を充分に行う事が  
出来ません。



# お客様ファン化ルート

最終的なお客様の来店数や、  
商品の購入人数、  
サービスの購入人数は

一番最初の

『あなたの存在（商品、サービス）』  
を知っている人の数  
を超える事は絶対にありません。

前ページ

お客様ファン化ルートに  
インスタを組み込み  
集客を行って行くことを  
オススメします。



**ダウンロード特典①**  
**無料オンライン個別説明会**

# 無料オンライン 個別説明会

この  
『LINE@のレポート』  
を  
より、お役立て頂くために、

弊社認定コンサルタントによる  
オンライン個別説明会を  
ダウンロード特典として、

ダウンロードより  
**3日間以内のお申込みに限り、  
無料**でお申し込み頂けます。

(**\*無料に付き、お一人様1回まで**)

詳細はこちら

>>[https://online-kyoukasyo.com/  
consal?linea](https://online-kyoukasyo.com/consal?linea)



# 無料オンライン 個別説明会

こんなお悩みありませんか・・・？

✓なんとなくLINE@は  
やっているものの、  
どう集客に役立て良いか分からない

✓新規集客をしたい

✓同業とより差別化を付けたい

上記のお悩みに1つでも当てはまる  
ものがあれば、  
無料オンライン個別説明会を  
お役立て下さい。

詳細 >> <https://online-kyoukasyo.com/consal?linea>

新規集客の  
方法！

売上UPの為に  
スグに出来る事！

発信の方法！



あなたの現状を  
丁寧にヒアリングした上で、  
最適なお提案を致します！

# ダウンロード特典②

## 集客力診断テスト～結果～

# 集客力診断テスト

# 結果

YES…10点

NO…0点

で計算して下さい。

## 0～60点

伸び代が  
たくさんあり、  
これから大きな変化を  
遂げる可能性を  
秘めています。

ダウンロード特典の  
無料オンライン  
個別説明会を  
活用しましょう。

## 70～80点

既に月商100万は  
行っていると  
思われますが、

さらに売上を  
伸ばす事は可能です。

それぞれのメディアの  
精度を高めて  
行きましょう。

## 90～100点

集客には  
困っていないかと  
思われます。

集客の自動化、  
組織が自走する  
仕組み作り、  
あなたの自由な時間を  
作る事に  
注力して行きましょう。

終わりに

# おわりに

どのくらいの方数が  
あなたのお客様になってくれるのか？  
は、  
『あなたの商品、サービスの存在を  
何人の方が知っているのか？』  
に比例します。

LINE@を使いこなし、  
一人でもたくさんの  
未来のお客様が  
あなたに出会えますように！

このレポートがあなたのお役に  
少しでも立てれば嬉しいです。

三上 ゆりな

