# LINE公式アカウント
# （LINE@）の
# 活用方法



Copyright(c)井上史珠佳All Rights Reserve

これまでの集客メソッド

メールマガジン主体が多かった

↓

・開封率悪化
・捨てアドレス問題
・長文離れ

LINE@マーケティング



Copyright(c)井上史珠佳All Rights Reserve

LINE@とは？

LINEメッセージを不特定多数に送信する
宣伝ツール

集客メディアとして効果的



Copyright(c)井上史珠佳All Rights Reserve

LINE公式アカウント（LINE@）の特徴

・利用者が多い（8,000万人、86%が毎日利用）
・開封率が高い（通知あり、1人1アカウント）
・登録率が高い（友達追加ボタンを押すだけ）
・信頼構築しやすい（チャットで会話）

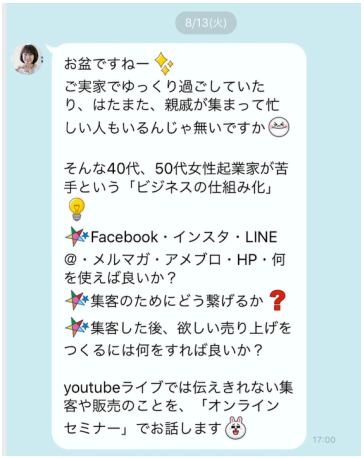
メルマガにないメリット



Copyright(c)井上史珠佳All Rights Reserve

# LINE公式アカウントの機能

メッセージ
（一斉送信）




チャット
（旧1対1トーク）

ホーム投稿
（タイムライン機能）

Copyright(c)井上史珠佳All Rights Reserve

# LINE公式アカウント
# （LINE@）の役割



Copyright(c)井上史珠佳All Rights Reserve

# マーケティングのプロセス

興味
認知

信頼関係の構築
価値の教育

検討
購入

LINE公式アカウント（LINE@）は
申し込みつながる重要プロセス



Copyright(c)井上史珠佳All Rights Reserve

気をつけてください！！

信頼関係の構築・価値教育ができてない段階で

いきなり募集をかける！

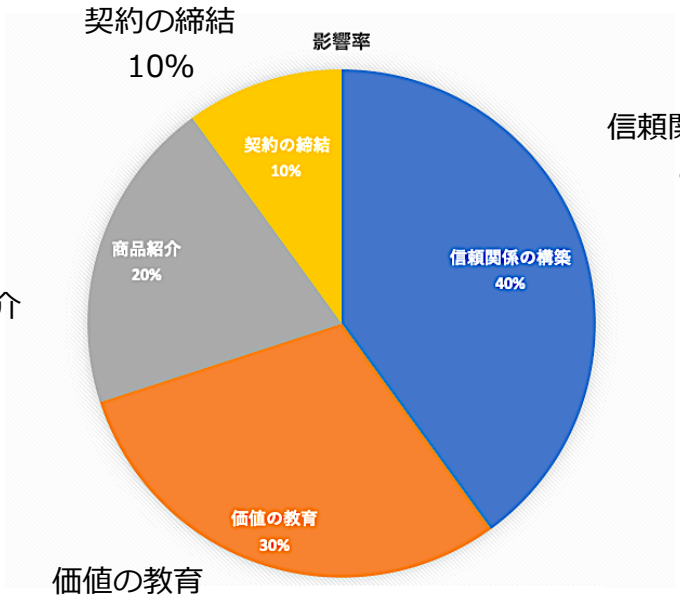
⇩

人柄も価値も、何をやっている人かも
わからない相手に、
申し込むのはハードルが高い



Copyright(c)井上史珠佳All Rights Reserve

# 成約に影響を与える4つの要素




ブライアン・トレーシーの調査結果



Copyright(c)井上史珠佳All Rights Reserve

LINE公式アカウント（LINE@）で

**信頼関係**を構築し、

**商品価値**を伝えることが大事



Copyright(c)井上史珠佳All Rights Reserve