

公式LINEの仕組み化

公式LINEでできる
3つの仕組み化

①あいさつメッセージで仕組み化

登録直後の文章が一番重要

- はじめが一番読んでくれる
- 見込み客にこちらからプッシュできるチャンス

お店のUSPや価値をこちらから伝える

- 自分やお店のプロフィール
- お店のこだわり紹介ページ
- 小冊子や動画など特典プレゼント

返信させてコミュニケーションを取る

- 『質問はお気軽にチャットください』
- 『スタンプを送ってください』
- 『特典についてコメントください』

②リッチメニューで仕組み化

特に見てほしいページやメディアを遷移させる

- 登録に踏み込んで分深くまで見てくれやすい
- ここでは特に共感や価値教育がポイントになる

③ステップ配信で仕組み化

単純接触効果による信頼構築ができる

- 動画やブログでノウハウを体系的に教育
- お客様の声や事例をジャンル別に紹介
- 自分の過去のストーリーを章立てて発信

HP→LINEへの誘導法

誘導率（低）

ご予約・お問い合わせ誘導

誘導率（中）

無料相談・無料チャット・クーポン誘導

誘導率（高）

特典（動画や小冊子など）プレゼント誘導

弊社のLINE活用事例

あいさつメッセージ×リッチメッセージで特典
プレゼント（動画と小冊子）

- スタンプでファーストアクションを起こしてもらう
- リッチビデオメッセージでオファー
- リッチメッセージで動画セミナーへ誘導

リッチメニューで各メディアに誘導

- ストーリーページ（誕生秘話）
- 各種SNS（インスタ・Youtubeなど）
- 応答メッセージと連携させて個別相談に誘導

ステップ配信×動画で価値の教育

7日間かけて3本の動画セミナーと無料個別相談をオファー

個別相談後にクーポンを送る

いざ実践！

リッチメッセージの作成

リッチメニューの設定

自動応答メッセージの設定

クーポンの作成

ステップ配信の設定