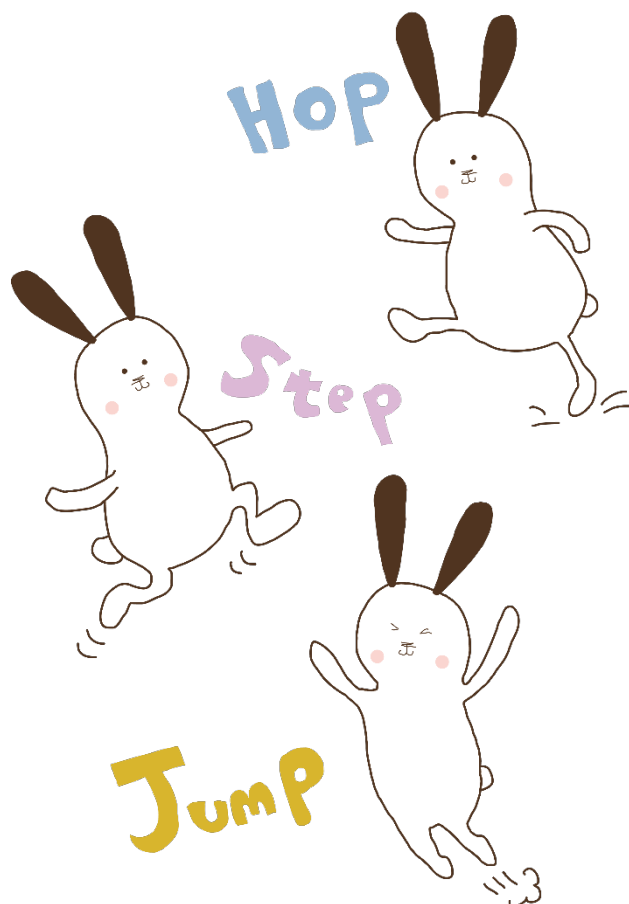


初心者でもかんたん LINE@集客 3 ステップ



マーケティング・ヒーロー・アカデミー
山本健太

2018年8月

《はじめに》

1日24億通！！これは一体何の数字をご存知でしょうか？

実は、LINE上で1日に送られるスタンプの数です。しかも、日本だけで・・・。

あなたも、友だちとLINEでスタンプのやり取りをした事があると思います。言葉いらず、イラストだけでコミュニケーションすることができるのが、LINEの特徴です。

そして何より、7300万人がLINEをインストールしていて、毎日LINEにログインしている人は、6000万人もいるのです。

これほどまでに使われているLINEを何とか集客に利用できないかと言うことで、現在LINE@がとても注目されています。

このPDFを手にとったあなたもその一人だと思います。

このPDFでは、初心者でもかんたんにLINE@集客ができる3ステップを纏めています。

あなたの集客の参考になれば、幸いです。

《目次》

STEP 1 : プレゼントを用意する

STEP 2 : 友だちを増やす

STEP 3 : メッセージを送る

《STEP1:プレゼントを用意する》

LINE@を使って集客する為には、LINE 友だちをドンドン増やしていく必要があります。

しかし、有名人でもない限り、友だちはそんなに増えてはいきません。

そこで、LINE 友だちのためにプレゼントを用意します。

つまり、プレゼントが欲しい人がどんどん LINE@登録してくれるようにするわけです。

では、どんなプレゼントを用意したら良いのか？

それは、**友だちの役にたつもの**です。

例えば、あなたがダイエットコーチなら、友だちがダイエットするために有効な情報、役立つ情報をプレゼントすれば、ダイエットに興味のある友だちが LINE@に登録してくれそうですね。

プレゼントの形は色々あります。

1. PDF
2. 動画
3. 音声ファイル
4. 無料体験
5. クーポン
6. 紹介

他にも友だちが喜びそうなものなら何でも **OK** です。

プレゼントの作り方がわからないという声をよく聞くので、別のプレゼントで紹介しますね（^^）

そうそう、プレゼントは **LINE@** に登録してくれた時の「友だち追加時あいさつ」で配布します。

《STEP2:友だちを増やす》

次に、友だちをドンドン増やしていきましょう。

LINE@では、友だちのことをフォロワーと呼んでいます。

フォロワーを増やす方法はたくさんあります。

1. 名刺に QR コードを載せる
2. チラシに QR コードを載せる
3. Facebook で告知する
4. メルマガで告知する
5. ブログで告知する
6. Twitter で告知する
7. Instagram のプロフィールに載せる
8. Facebook で紹介してもらう

他にも考えれば幾らでも出てきます。

この中で、最もおすすめなのが

Facebook で紹介してもらう

です。

この時、有効なのが STEP 1 で用意したプレゼントです。

プレゼントがあると、紹介者も紹介しやすくなります。

例えば、こんな感じですよ。

友だちの〇〇さんが、

1日わずか5分の簡単な運動をただで

7日間で10cmもウエストが細くなった方法を

PDFにして配布されています。

もし、短期間でウエストを細くしたいと思っている

なら、手に取ってみて下さい。

あ、そうそう、

期間限定で配布されているようなので

早めにダウンロードして下さいね。

こんな紹介文を作って **Facebook** をやっている友だちにシェアをしても
らいます。

自分が **Facebook** 上で告知するより、早く友だちが増えて行きます。

《STEP3:メッセージを送る》

友だちが増えてきたら、定期的にメッセージを配信していきます。

個人的には、友だちが1人でも増えたらメッセージを送った方が良いと思っています。

ただ、ここで注意することが幾つかあります。

まず、LINE@は1回に送れるメッセージに**500文字という制限**があります。

つまり、メルマガを書くように、長文は送れないということです。

逆に、**友だちにお得な情報をサラッと教えるように**メッセージを送る感覚が必要です。

また、いくらお得な情報を知って欲しいからと言って1日に何度も送信するとウザがられます。

LINE@はあくまでも友だちと仲良くする為のツールです。

つまり、ファン作りのツールということです。

なので、ココを忘れないようにメッセージを送って下さいね。

《最後に》

本資料は著作権法で保護されている著作物です。

利用に関しましては、以下の点にご注意下さい。

- 著作権者の許可を得ずに本書に一部または全部を印刷媒体、画像媒体、インターネット媒体、講演会等に、複製、転載、加工、転売する事を禁じます
- 本資料の内容を実行して、良きせぬ損害が発生した場合、著作者がその結果に対して責任を負うものではありません。
- 上記に違反した場合、法的措置を執る場合がありますので、ご注意ください。