



セミナータイトル

消費税増税到来に備える! スマホ一台・無料でできる LINE公式アカウントで売上を劇的に伸ばす方法

菅谷 信一 (すがや しんいち) ネット戦略コンサルタント
一般社団法人日本動画マーケティング協会 代表理事
(株)アームズ・エディション代表取締役

■ 想定する対象者

- ・顧客離れに悩んでいる店舗経営者(美容室・飲食店・治療院・燃料販売店など)
- ・ハガキやニュースレターに替わる効果的な顧客維持戦略を確立したいと考える店舗様
- ・スマホユーザーの若年層・女性に対して効果的な情報発信をしたい企業・店舗様
- ・即効性があり、時間とコストをかけずに簡単に実践できるネット集客を学びたい企業様
- ・コストをかけない顧客の囲い込み法を確立したいと考えている企業営業担当者様

■ コンセプト/メッセージ

「LINE公式アカウントを使って、増税に負けない強靱な顧客の囲い込みを実現する！」

現在、国内利用者数が7000万人を突破し、現役世代のほぼすべての客層にアプローチできるビジネスツールである「LINE公式アカウント」。黎明期とは言え、先端的に取り組みにより、早くも業績を好転させている中小企業が生まれています。

飲食店、美容室、治療院、燃料販売店など各種店舗経営者により既存客の囲い込みとリピート向上は大きな課題です。ですが、従来、彼らには、チラシ、新聞折込、広告などコストの掛かる広報手段しか活用することはできませんでした。

そこで「LINE公式アカウント」の登場です。

「LINE公式アカウント」を戦略的に活用することで、
「失客が減り、ライバル店にお客様が流れることがなくなった。」
「リピート率が向上し、その結果、売上が安定してきた！」
「こんなに簡単な方法でお客様の囲い込みができるとは目からウロコだ！」
との実践者からの成果報告が私のもとに届いています。

スマホ一台で無料でできる中小企業の救世主でもあるツールが「LINE公式アカウント」です。そして、菅谷信一の専門である「動画活用」をこの威力抜群の「LINE公式アカウント」に組み合わせ、その効果を何倍にも増加させた「超・戦略型」のLINE@活用術が数々の実践成功者を生み出しています。

はじめに

メールはもう相手に届かない！メール不達時代にお客様にどう接触する？
7000万人が使用するLINEでダイレクトにお客様につながる

1. LINE公式アカウントの基礎知識を理解する

- ・新規客獲得はブログとYouTube。顧客リピートはLINEと道具を適切に使う。
- ・Eメールが届かない3つの理由は「登録されない」「届かない」「読まれない」。
- ・LINEは個人のやりとり。LINE公式アカウントは法人・店舗と個人のやりとり。
- ・LINE公式アカウントでは「友達登録」「一斉配信」「個別配信」の3つがテーマ。

2. LINE公式の「**友達登録**」に動画を有効活用して登録を10倍にする

- ・友達獲得は店内告知とネット募集の2本柱で。
- ・「登録してみたい」と思わせる有効な特典の企画が必要不可欠。
- ・(演習)あなたの友達を増やす特典を考えてみよう。
- ・業種別の動画活用型の登録特典の基本パターン

3. LINE公式の「**一斉配信**」に動画で有効活用して信頼関係を10倍にする

- ・一分間の動画が持つ情報量は、文字情報の4500倍。
- ・業種別の配信内容の基本パターン
- ・(演習)あなたの会社でできる配信内容を考えてみよう
- ・ブロックが最低限度に少なくなる一斉配信メッセージの作法と実際

4. LINE公式の「**個別配信**」に動画を有効活用してコミュニケーションを10倍にする。

- ・個別配信が有効な場面は「顧客フォロー」「個別提案」「クロージング」
- ・適切なタイミング・適切な頻度・適切な時間帯が成功のカギ
- ・YouTubeの限定公開を活用しての個別配信が有効。
- ・動画を活用した個別配信の基本パターン

5. 「動画活用型LINE公式アカウント」で大成功している実践経営者の事例

- ・動画を交えた一斉配信メッセージで売上も前年比2.5倍に大躍進。
マキ鍼灸治療院 吉田真規子さん(東京都三鷹市)
- ・前年比30%アップを継続。80%の顧客が登録する戦略企画が奏功。
串揚げこてつ 樋口哲也(福岡市中央区)
- ・月商1.5倍の影にQRコード作戦あり。徹底した店頭呼びかけで1000人登録。
ケーキSALA 外村貞子(神奈川県厚木市)
- ・月商20%アップ。LINEによる問合せ対応で新規顧客スピード獲得。
東京保証人センター 成田隆弘さん(東京都板橋区)

■ 受講者の声 (一部抜粋)

2時間があつと言う間に過ぎてしまいました。ただ話を聞くだけではなく、演習もあり、関心をもって受講することが出来ました。会社に帰りましたら、他のスタッフにも伝え、早速実践していこうと思います。(自動車学校・20代女性)

「一位になっている切り口はあるか？」について真剣に考えさせられました。ランチェスター戦略はよく耳にしていたのですが、商品・エリア・客層を絞り込まないと、ネット戦略でも命取りになることに気づきました。Facebook依存のネット戦略だったことも反省しました。(写真スタジオ・30代男性)

頭痛がする中、セミナーに参加しましたが、先生の声の大きさに目が覚めたように治りました。良い出会いを頂きまして感謝しています。(技術開発・50代女性)

自社の一番は何か？」を考える手順が参考になりました。そのコアな部分を明確にすることで、ネット戦略で何をすべきかが明らかになりました。最初から最後までセミナー内容が一本筋が通っており、「ためになった」で終わるのではなく、「明日からやってみよう」と持ち帰れる内容でした。(行政書士・40代男性)

熱い講演、ありがとうございます。人をひきつける話術、テンポ、ジェスチャー、声のトーン、笑顔、最高です。平日は講師をしていますので、いろいろな点で勉強になりました。(塾講師・30代女性)

キーワードを考えたことはあったのですが、再度、自社内でネット戦略を考え直してみようというキッカケになりました。感動しました。(司法書士・30代男性)

■ 実績

・ブリヂストンタイヤジャパン(株) ・(株)帝国データバンク ・(株)日立ライフ ・コスモ石油マーケティング(株) ・伊藤忠エネクス(株) ・香川銀行 ・阿波銀行 ・一関信用金庫 ・ちばぎん総合研究所 ・全国板金工業組合 ・武蔵野商工会議所(東京都) ・藤枝商工会議所(静岡県) ・伊東商工会議所(静岡県) ・掛川商工会議所(静岡県) ・沼津商工会議所(静岡県) ・酒田商工会議所(山形県) ・竹原商工会議所(広島県) ・和歌山商工会議所(和歌山県) ・田辺商工会議所(和歌山県) ・宮津商工会議所(京都府) ・鹿児島商工会議所(鹿児島県) ・いちき串木野商工会議所(鹿児島県) ・(財)かごしま産業支援センター(鹿児島県) ・新潟商工会議所(新潟県) ・上越商工会議所(新潟県) ・福島法人会(福島県) ・習志野商工会議所(千葉県) ・柏商工会議所(千葉県) ・渋川商工会議所(群馬県) ・茅野商工会議所(長野県) ・彦根商工会議所(滋賀県) ・千葉県産業振興センター(千葉県) ・水戸商工会議所(茨城県) ・日立商工会議所(茨城県) ・土浦商工会議所(茨城県) ・(財)滋賀県産業支援プラザ ・社団法人いばらきニュービジネス協議会 ・茨城商業教育研究会 ・茨城県水戸地区校長会

ほか通算 480件