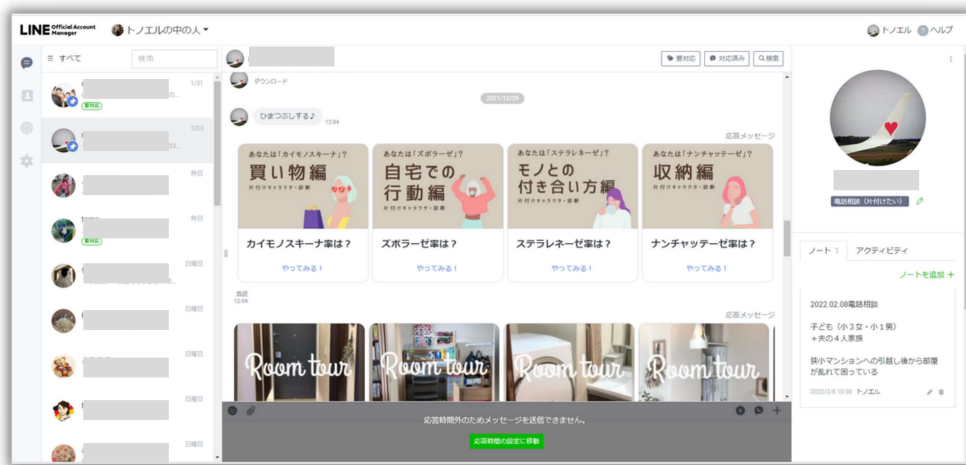


1 名簿獲得（だけど）



▲パソコンで見るLINE公式アカウントの画面

- ビジネスにおいて名簿獲得は重要事項
- 個別のやり取りができないといつまでも「広告」のままになってしまっ
て「販売」できないから
- 安価なサービスのうちはインスタグラムのDMでも販売可能だけど…
- やっぱり名簿は欲しい

だけど！！！！

LINEで獲得した名簿が本当に名簿とよべるのかは不安が残る
なぜならLINEはSNSだから

名簿獲得（だけど）



- LINEはSNSなので、LINE株式会社の意図にそぐわない活動をしたとみなされると突然アカウント停止になる可能性あり
- これはインスタでもYouTubeでもブログサービスでも一緒だけど
- だから従来のように「名簿」＝メールアドレス・住所・氏名を取得したほうがより一層よいという考えもある
- それでも、日本人の70%以上が日常的に利用しているコミュニケーションツールを活用しないのはもったいない！
(LINE社調べ LINEアプリ 月間アクティブユーザー 2020年9月末)
- メールマガジンは開封率が極端に低くなっているし

◀ スマホで見るLINE公式アカウントの画面

名簿獲得（だけど）



- LINE公式アカウントで名簿を取得するためには、登録者から何らかのアクションをしてもらう必要がある
- 登録時にボタンを押したらプレゼント…などの工夫が必須
- 登録時のあいさつ文から始まる信頼構築方法については別の動画にてご紹介します

ちなみに注意事項をもう1つ

- 一斉配信などのメッセージ通数が1,000通までは無料ですが、それを超えると月額5,500円かかります

◀スマホで見るLINE公式アカウントの画面

2 個別のやり取り & 錯覚



- LINEの利点は登録者と個別のやり取りができること
- メッセージ・写真・動画・電話・ビデオ電話など、あなたも登録者も普段から使い慣れた方法でやり取りができるのが何よりの魅力！
- また、一斉配信でも、メッセージの言葉遣いや配信内容を工夫することで個別にやり取りをしているように錯覚してもらうこともできる
- つまり、あなたの手をわずらわせることなく、登録者はあなたのことを知り、信用し、信頼していってくれる

個別のやり取り & 錯覚



- 友達や家族など親しい人に混ざって、同じように親近感を持ってもらうためには…
- LINEはあえて素人感満載でいくのがおすすめ
- できれば名前は「さちこ」とか「えみ」とか、あーそういう名前で登録している人、多いよねという感じが◎
- 「整理収納アドバイザー/トノエル」のようなプロ感丸出しなのはNG
- 肩書きは名前に入れ込まないほうが◎
- アイコンの写真も、プロに取ってもらった宣材写真です！という感じよりは明るくて好感が持てるけど素人っぽい感じのほうが◎
- 送るメッセージも多少、砕けた感じがおすすめ
- 一斉配信では「出会って数ヶ月のママ友とのやり取り」のような、敬語とタメ語をいい具合に混ぜてみるのもいいかも（ペルソナによるけど）

3 信頼・信用してもらう



- 信頼（信じて頼れる人）
- 信用（信じて用いることのできる人＝お客様のお悩みを解決する能力）
- この2つを獲得することを目的としてLINEを運用
- 基本的に「整理収納アドバイザー」と名乗れば、一般の人の信用は得られるはず
- だって、片付け苦手な人がお客様の候補になっているのだから、その人はあなたが整理収納アドバイザーとしての能力がどのくらいあるのかは判断できないから
- なので、信頼8割、信用2割くらいの配分で醸成していく感じがいいかな
- 信頼構築の手法については他の動画で詳しく説明します

4 運用スタートのタイミング



- ずばり、サービスが完成して、お客様の受け入れ体制が整ったとき！
- LINEに登録する方は、登録時に最も「あなた」や「あなたの提供する情報」に対する期待値が高い状態にある
- その後、ステップ配信で「信頼構築」をしていって、ステップ配信終了時に、「あなたのサービス」への期待値を最大にする
- 人によっては「今じゃない」こともあるけれど…
- タイミングが合えば、そのまま問い合わせやサービス購入へと進んでくれる
- そんな仕組みをこれから作っていくので、運用スタートのタイミングは、サービスが完成して、お客様の受け入れ体制が整ったとき！（2回言う）

LINE運用前の
準備は用意周到に

運用にはそれなりに
手間がかかるので
登録者数を増やすことも大切

サービスが完成したら
LINE運用の準備を
はじめよう

公式LINEを開設者は
増えたけど
活用できている人は
まだまだ少ない！
チャンスです！！