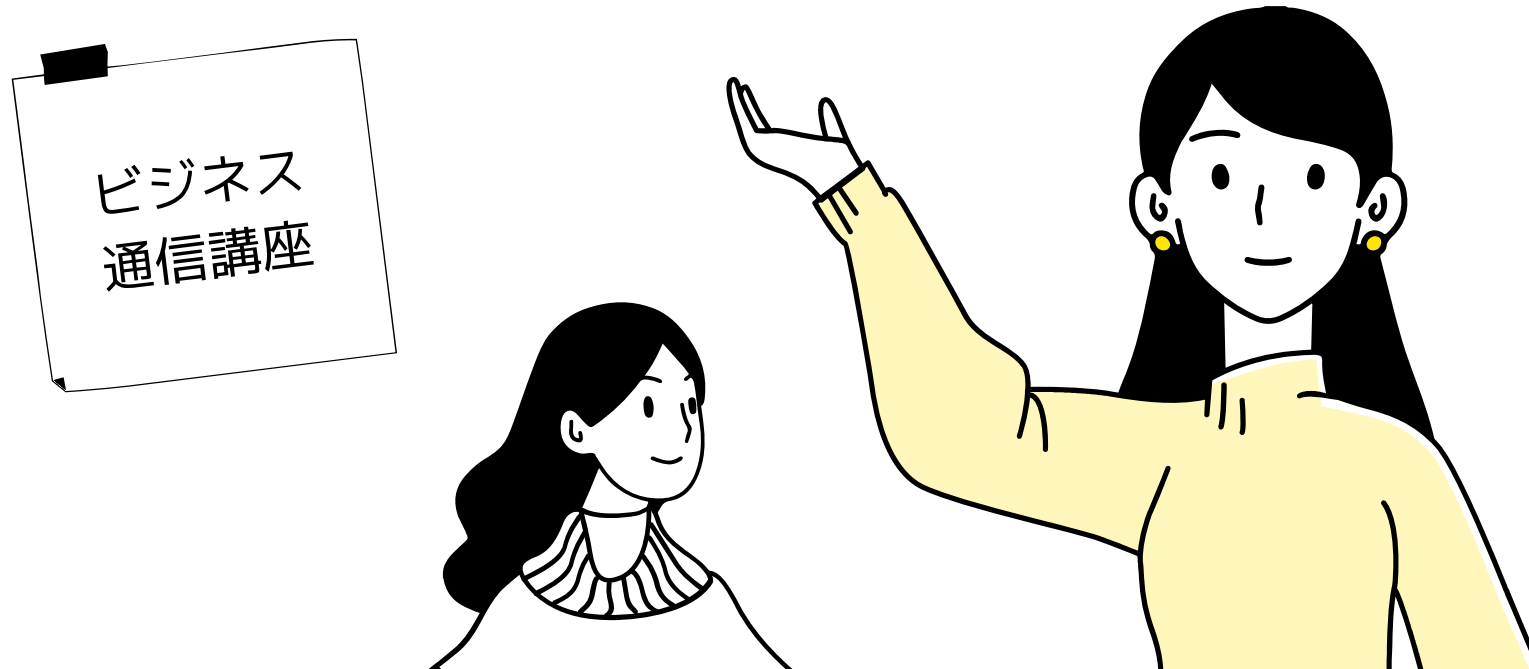
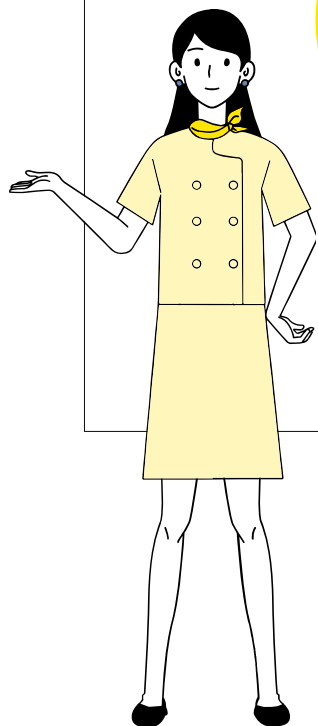


トノエル式

LINEで信頼構築 プレゼントで LINEへ誘導・名簿獲得





人は何か自分に
メリットがないと
名簿をくれません

あなたのノウハウに興味を持ってくれる人を
LINE公式に誘導するためには
「プレゼント」を用意しましょう

プレゼントの内容は別の動画で説明します
この動画ではLINEへの誘導方法と名簿の獲得方法をご紹介します

LINE開設時のスタートダッシュのすすめ



- LINEの運用はある程度手間がかかります
- LINEへの登録者数が数十人ほど見込めるようになってからLINEを開設しましょう
- 具体的にお伝えするとインスタに「あなたのノウハウ」に興味を持ってくれる人を500名程度集められてからがいいかと思います
- また、サービスがある程度完成していて、サービス提供ができる体制が整ったときにLINEの開設をしましょう
- トノエルは数日前からLINE開設の告知をしまくり、お祭り騒ぎを演出して、初日でたくさんの名簿を集めました
- 日本人はイベントが好きです「祭り」「〇年記念」「お年玉」「お中元」「逆誕生日プレゼント」「クリスマス」なんでもOK！イベント感を演出しましょう

普段の集客媒体→LINE誘導



- ここまでインスタ集客をおすすめしてきていて尋ねるのもなんですが…あなたの集客媒体は何でしょうか？
- あなたのノウハウに興味を持っている人たちが、その集客媒体に集まっているはず
- その方たちにLINEの登録をおすすめしていきましょう
- そのためには登録者にメリットを感じてもらう必要があります
- 「お金を出してでも欲しい！」と思わせられるようなプレゼントを用意します
- 正確に言うと「**お金を出してでも欲しい!**と思わせられるような**タイトルのプレゼント**」を用意します
- 登録するまで、プレゼント自体は見られないので、とにかくこの段階では**タイトルが大事**なのです

プレゼントのタイトルと見た目を「有料級」に



- 「トノエルの中の人」のLINE登録者へのプレゼントは、スマホで読めるコラム形式ですが、あえて本の装丁っぽい見た目にしてみました
- 通常は「本=買うモノ」という認識なので、それが「タダで手に入る！」というのは、LINE登録の動機付けになっているように感じています

広告はしつこいくらいで◎



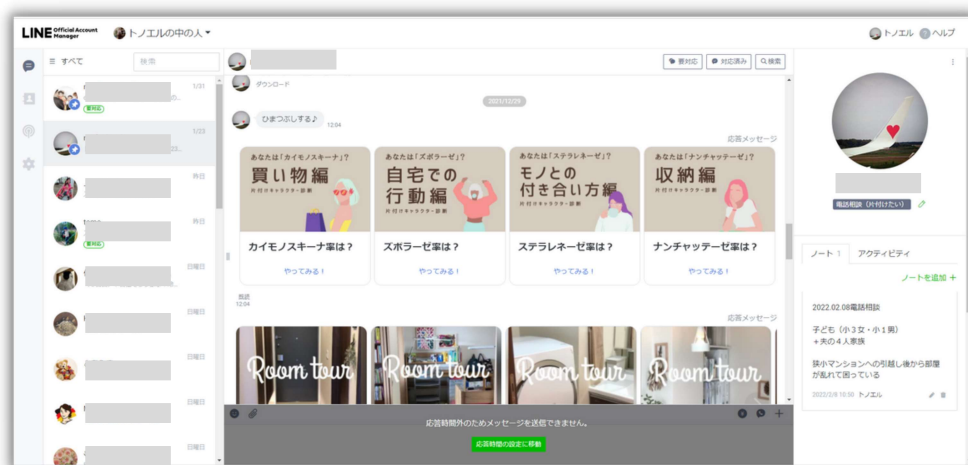
- あなたもそうだと思いますが、現代人は広告を見ていません
- それがどんなに有益そうだと思っても、広告だと思えば一瞬で読み飛ばします
- だから、しつこいかな～嫌われちゃうかな～なんて遠慮は無用！
- なぜなら、人は広告を見ていないから（何度でも言う）
- 毎回のフィード投稿にLINEへの誘導を入れましょう
- 毎回のキャプションでプレゼントの紹介をしましょう
- そして何度でもストーリーズで案内してあげましょう
- それが、未来のお客様にあなたの素晴らしいサービスを知ってもらうための親切な努力です

リンクから登録できない人もたまにいる



- LINEの友だちに登録してもらうためには
 1. URLのリンクをタップしてもらう
 2. 二次元バーコードを読み取ってもらう
 3. IDで検索してもらう
 4. リンクボタンを設置してタップしてもらう
- このなかで1が一番、お互いに楽なのですがたまに「リンクをタップしても登録できません」…と言われる方もいらっしゃいます
- そういう方のために2と3の方法もたまにご紹介しましょう
- そういう方はスマホやLINEの扱いが苦手な場合があります
- 親切すぎるくらい丁寧に説明しましょう

LINE登録後は必ず名簿を獲得する



- LINE公式アカウントは、登録してもらっただけでは名簿が獲得できません
- スタンプか何か、なんでもいいので何かしらのアクションをしてもらわないと、誰が登録したのかわからないし、個別にやり取りもできません
- つまり「名簿獲得できていないのと同じ」なのです
- トノエルの名簿獲得方法をご紹介します

▲パソコンで見るLINE公式アカウントの画面