

売上アップを実現する SNSの上手な活用術

LINE 活用術①

SNS を上手に利用すれば、たとえフォロワー数が少なくとも、コストをかけずに新規顧客を獲得し、売上アップにつなげることができます。その活用術を紹介します。

株式会社SYK

掲載(予定)テーマ

執筆 喜多野 修次
監修 山崎 弘章

vol.07 Twitter 活用術②
vol.08 Instagram 活用術①
vol.09 Instagram 活用術②
vol.10 LINE 活用術①
vol.11 LINE 活用術②
vol.12 LINE 活用術③



vol.

10

SNSマーケティングにおける LINE公式アカウントの有効性

今回から、LINE公式アカウントを、SNSマーケティングにおいて上手に活用する方法を紹介します。

まず、LINE公式アカウントとは、通常のLINEとは異なり、ビジネス版のLINEとして、多くの企業や個人事業主等の

間で、集客・ブランディングの手段として活用されています。

LINE公式アカウントの特徴は、次の2点です。

① 自社のLINE公式アカウントのすべての友だちに一斉にメッセージを送信できる

② 自社のLINE公式アカウントの友だちと、1対1のトークでコミュニケーションが取れる
LINE公式アカウントのメリ

集客につなげるLINE公式 アカウントの初期設定

LINE公式アカウントを開設した際に行ないたい初期設定は、次の3点です。

① 友だち追加時のあいさつメッセージの設定

② 応答設定

③ LINE VOOM設定*

(1) 友だち追加時のあいさつメッセージの設定

友だち追加時のあいさつメッセージとは、ユーザーが自社のLINE公式アカウントを友だちに追加した際に、自動的に送られるメッセージのことです。

あいさつメッセージは、友だち追加後、すぐに配信されるため、自社アカウントの第一印象を決める重要な役割を担います。

あいさつメッセージを設定する

にあたるのは、次の3点を明確にしておく必要があります。

- ① どのようなターゲットを対象に発信するのか(誰に)
- ② 何の専門サービスを提供するのか(専門性・権威性)
- ③ LINEを購読することで得られるメリットとは(どんな)

テンプレートの一例として、筆者のLINE公式アカウントの友だち追加時のあいさつメッセージを紹介します(図1)。

ターゲットは、できる限り具体的に設定したうえで、顧客の悩みを代弁する内容を、2〜3個入れておくと、効果的な集客につながります。

アカウントや発信内容の専門性に権威性を持たせるために、自社の実績も打ち出していくことが重要です。ユーザーが信用に値すると確信できるようなエビデンスなどを示すことができるとなおよいでしょう。

そして、自社のLINE公式アカウントを購読することで得られるメリットを具体的に示すことも重要です。抽象的な表現は避けて、できる限りメリットを数値化

*従来の「タイムライン」は、機能刷新に伴い、2021年内に「LINE VOOM」へ変更される予定

図1 あいさつメッセージの例

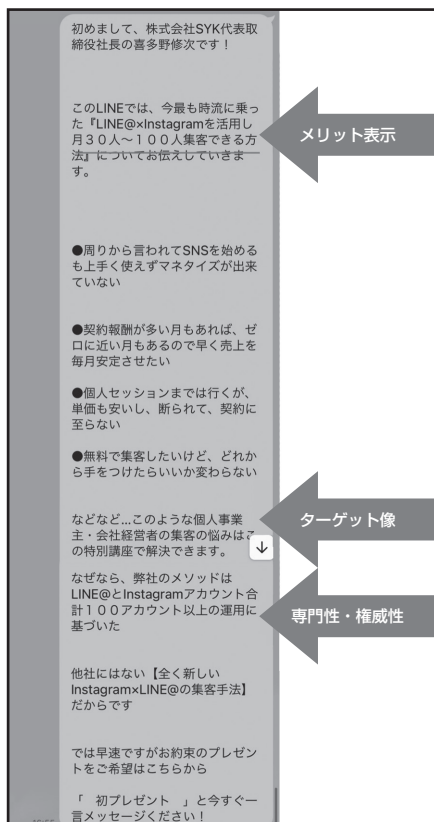
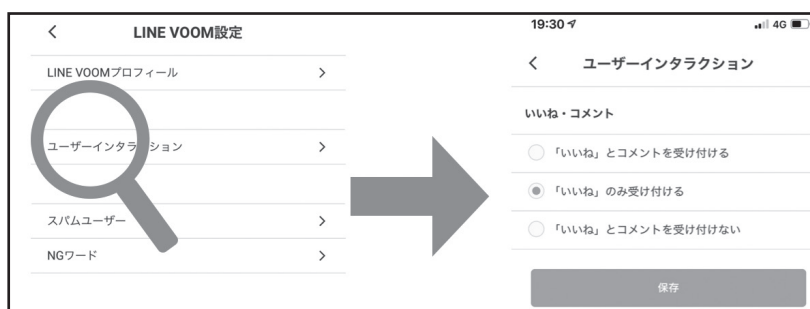


図2 応答設定の画面



図3 LINE VOOM設定の画面



しましょう。たとえば、「3週間でマイナス10歳肌が入る」「3か月で8・7kg痩せられたダイエット法」などです。

また、人が1分間に読める平均文字数は、400字前後とされています。あいさつメッセージは、長くとも400～500字程度に収めることがポイントです。

(2) 応答設定

LINE公式アカウントには、友だち（＝読者）からのメッセージに対して、事前に設定したメッセージを自動で送信できる機能があります。

まず、管理画面から「設定」→「応答」をクリックして、応答設定画面に飛びます（図2）。

ここでは必ず、

・「応答モード」→チャット

・「あいさつメッセージ」→「ON」

になっていることを確認してください。ここがオフになっていると、あいさつメッセージが発信されません。

次に、管理画面の「応答メッセージ」をクリックして、応答メッセージが「Default オフ」になっていることを確認してください。

こちらがONになっていると、友だち（＝読者）と1対1でのト

ークができなくなってしまうです。ここがクリアできれば応答設定は完了です。

(3) LINE VOOM設定

最後に、再度管理画面から「設定」をクリック→「LINE VOOM」をクリックしてください。

その後、図3のような画面に飛びますので、「ユーザーインタラクション」をクリックして、「いいね」のみ受け付ける「もしくは『いいね』とコメントを受け付ける」のどちらかに、チェックマークを入れてください。

LINE VOOM設定を行なうことで、LINE公式アカウントでホーム投稿（LINE VOOM投稿）を行なったときに、ユーザーが自社のLINE VOOM投稿に対してスタンプ（いいね）を押したり、コメントを入れることができるようになります。

LINE VOOMは、「いいね」されると、「いいね」したユーザー全員に投稿が拡散されるので、集客にはかなり役立ちます。



以上で初期設定は完了です。次回は、効果的な配信テクニックとLINE VOOM投稿の活用方法について紹介します。

きたの しゅうじ フリーランスを経て、株式会社SYKを設立。100アカウント以上のSNS運用実績をもとに、SNSマーケティングのコンサルティング・運用代行サービスを行なう。著書に『SNSで人を集める！』など。