＼ LINE公式アカウントの活用方法を解説！ ／

LINE集客成功の秘訣

Agenda

集客に有効な「LINE公式アカウント」とは？ …… P.3

料金プラン …… P.4

LINE公式アカウントが集客に有効な理由 …… P.5

LINE公式アカウントの活用ステップ …… P.6

LINE公式アカウントで集客する方法 …… P.7

LINE公式アカウントで集客する際の注意点 …… P.8

まとめ …… P.9

LINE集客なら らくらく入場サービスHINORI …… P.10

導入事例/お役立ち情報 …… P.11

株式会社ICのご紹介 …… P.13

集客に有効な「LINE公式アカウント」とは？

LINEの運営会社のアカウントではなく、
「LINE上で各企業・団体の公式が運営するアカウント」のことを指します。

約6割の利用者*が　＊LINEを利用していると回答した20代～60代の男女:1201名
1社以上のLINE公式アカウントを「友だち追加」

サービス利用に必須で有益な情報が届くアカウントは高評価！

■ヤマト運輸

生活に役立つ企業LINE公式アカウントとして、最も多く挙げられたのがヤマト運輸

Point　**LINE公式アカウントは、集客において非常に有効！**

※ 引用：https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000087.000017833.html
https://www.kuronekoyamato.co.jp/ytc/campaign/renkei/LINE/

Copyright © IC Co.,LTD. All Rights Reserved.

「LINE公式アカウント」の料金プラン

LINE公式アカウントには、**3**つのプランがあります。

コミュニケーションプラン	ライトプラン	スタンダードプラン
月額無料、追加料金なしで200通メッセージを送れる	月額5000円で5000通まで送信可能	月額15000円で30000通+追加でメッセージを送信可能

Point **無料で使用できるコミュニケーションプランで始めてみるのがおすすめ！**

Copyright © IC Co.,LTD. All Rights Reserved.

LINE公式アカウントが集客に有効な理由

集客に有効な機能が揃っている	画像やテキスト情報を一つにまとめる・複数の画像をカルーセルで表示させる、動画配信など、配信方法が揃っている
ユーザー数が多い	LINEの月間ユーザー数は約9,500万人（2023年6月末時点）で年齢は10代～60歳以上まで全国に存在
規模や業種を問わず活用できる	どのようなサービス・店を運営していても登録が可能
メールマガジンより開封率が高い	メッセージに気づきやすく、開封率が高い
リピーター獲得につなげやすい	ユーザーと1：1でのやり取りも可能で密なコミュニケーションを取れる

Copyright © IC Co.,LTD. All Rights Reserved.

LINE公式アカウントの活用ステップ

STEP.1
LINE公式アカウントを開設する

LINEビジネスIDの登録

▼

必要事項の登録

▼

管理画面にログイン
アカウント作成完了

▼

管理画面から基本情報登録

STEP.2
運用体制を整える

初めに登録をおすすめする3つの項目

1.あいさつメッセージ

2.応答メッセージ

3.プロフィール

STEP.3
LINEユーザーの友だちを増やす

クーポン配布がおすすめ

「友だち登録でクーポン配布」などとアピールすることで、友だち登録してもらえる可能性が上昇

STEP.4
ユーザーに向けて販促機能を活用する

メッセージ送付のポイント

メッセージを送る時は、フレンドリーな内容の方が好まれる傾向あり

Copyright © IC Co.,LTD. All Rights Reserved.

らくらく入場サービス HINORI

LINE公式アカウントで集客する方法

他のSNSも併用する	LINEは、拡散性は低いため、X（旧Twitter）やInstagramなどを併用するのがおすすめ
登録の特典を用意する	「LINE友だち登録でクーポン100円進呈」のように登録の特典を用意してLINE公式アカウントへの登録を促す
友だちをターゲティングして情報配信する	住まいや閲覧履歴など配信の絞り込みをして、ターゲットに効率的にリーチする
LINE VOOMを活用する	LINEVOOM（主に動画コンテンツを投稿できるサービス）で視覚的に興味が湧くコンテンツを配信。拡散につながる可能性も
リピーターの育成につなげる	リピーターを育成するために、継続的に情報を配信する
問い合わせ機能を整える	一方的に情報を配信するだけではなく、利用者が何か疑問に感じたときなどに迅速に対応することで信用に繋げる

Copyright © IC Co.,LTD. All Rights Reserved.

LINE公式アカウントで集客する際の注意点

ブロックされないようにする

適度なコミュニケーション頻度の設計が肝

ブロックされると、
当然この先送るメッセージは
見てもらえなくなって
しまう。

適切な配信頻度にする

おすすめの配信頻度

- セグメント配信：週に1~2回程度
- 全ての友だちに配信：月1回程度

適切な配信曜日・配信時間に設定する

注意点

- 朝早すぎる、夜遅すぎる時間帯には配信しない
- 多くの企業が土日の集客を狙い金曜日に配信するため、埋もれやすい

Point ユーザーの生活スケジュールを配慮して、適切なコミュニケーションを！

Copyright © IC Co.,LTD. All Rights Reserved.

まとめ

集客に有効な「LINE公式アカウント」とは？

「LINE上で各企業・団体の公式が運営するアカウント」のことを指します

LINE公式アカウントの活用ステップ

1.LINE公式アカウントを開設する ▶ 2.運用体制を整える ▶ 3.LINEユーザーの友だちを増やす ▶ 4.ユーザーに向けて販促機能を活用する

LINE公式アカウントが有効な理由

- 集客に有効な機能が揃っている
- ユーザー数が多い
- 規模や業種を問わず活用できる
- メールマガジンより開封率が高い
- リピーター獲得につなげやすい

LINE公式アカウントで集客する方法

- 他のSNSも併用する
- 登録の特典を用意する
- 友だちをターゲティングして情報配信する
- LINE VOOMを活用する
- リピーターの育成につなげる
- 問い合わせ機能を整える

注意点

- ブロックされないようにする
- 適切な配信頻度にする
- 適切な配信曜日・配信時間に設定する

Point

集客する上で魅力的な機能満載のLINEを導入しない手はない！

Copyright © IC Co.,LTD. All Rights Reserved.

らくらく入場サービス HINORI

LINEで簡単に
チケットの販売管理を

らくらく入場サービスHINORIは、
LINEで出来るクラウド型チケット
販売管理サービスです。

LINEと連携

LINEをUIとした
電子チケットシステム

初期導入費
月額固定費

0円

Copyright © IC Co.,LTD. All Rights Reserved.

導入事例/お役立ち情報

導入事例

- らくらく入場サービスHINORIを導入した企業事例
- チケット管理のオンライン化を成功する秘訣

詳細はこちら | https://ic-hinori.jp/blog/tag/導入事例

お役立ち情報

- チケット管理のトピックス
- お役立ち情報（コラム）も随時更新中

詳細はこちら | https://ic-hinori.jp/blog/tag/コラム

Copyright © IC Co.,LTD. All Rights Reserved.

らくらく入場サービス HINORI

その他のお問合せ

ー　お気軽にご連絡ください　ー

電話	メール
03-4335-8191 （平日：09:00 ～ 17:00）	hinoridl@ic-net.co.jp

当社のサービスサイトもぜひご覧ください

https://ic-hinori.jp/

Copyright © IC Co.,LTD. All Rights Reserved.

会社概要

商号	株式会社IC
代表	代表取締役社長執行役員　齋藤　良二 代表取締役副社長執行役員　三澤　昇平
事業内容	情報サービス分野におけるソリューションの提供 ITソリューション ・ソフトウェア開発 ・インフラ設計構築 ・システム運用支援 ITサービス ・パッケージ開発/導入支援
資本金	4億7百万円（2021年9月末現在）
設立	1978年2月20日
拠点	東京都港区港南2丁目15番3号　品川インターシティC棟7階
ホームページ	https://www.ic-net.co.jp/

Copyright © IC Co.,LTD. All Rights Reserved.

らくらく入場サービス HINORI

END

Copyright © IC Co.,LTD. All Rights Reserved.