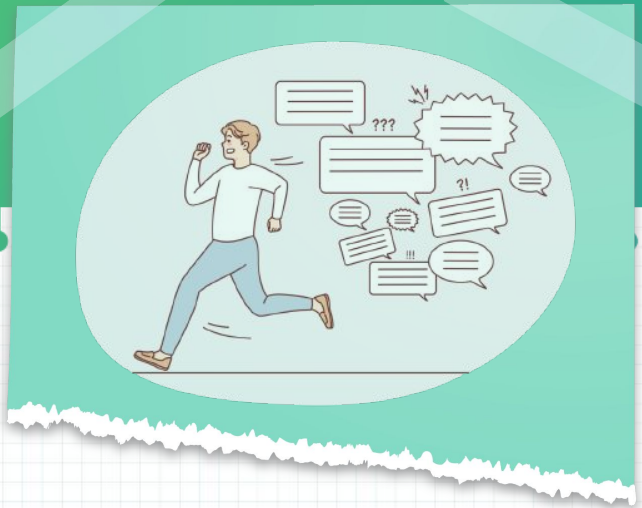
LINE集客24選

なぜ、LINEで集客なのか？



これまでメルマガが主流でしたが、

基本前提に

見ない　**読まない**　**動かない**

ということがあります。

そんな壁を打ち破るのがLINE集客なのです！

LINE公式を理解して効果的に集客する方法

24選

早速ご紹介！

1. 次に繋がるようなあいさつメッセージの作成
2. メルマガのような一方的な配信はNG
3. 興味を引くような投稿をする
4. 反応を取るような投稿をする
5. スマホで見ることを前提に配信する
6. 一斉配信は300文字以内の短文で

7.　投稿は絵文字を使う

8.　投稿は行間を空けて読みやすくする

9.　投稿は「質問に始まり質問に終わる」

10.　投稿にはPREP法を使って簡潔に

11.　カードタイプメッセージを多様

12.　チャットでの対話を活用する

13.　24時間以内に対話（鉄は熱いうちに打て）

14.　いきなり悩みなどを聞かない（失礼なので）

15.　対話のコツ1：認める・褒める・肯定する

16.　対話のコツ2：オウム返し（ラポール）

17.　何度も対話をしながら信頼関係を構築

18.　7日間などのステップ配信は読まれない

19.　応答メッセージを使って自動応答にする

20.　プチ診断を設置して集客を半自動化

21.　リストを取るための特典を作る

22.　認知や集客のためのリッチメニューの設置

23.　キャンペーンの時は別途リッチメニュー作成

24.　LINEを取り入れ集客を仕組み化する

1.　次に繋がるようなあいさつメッセージの作成

登録してもらって「ありがとう」
と、ただ挨拶しただけではもったいない。

相手の悩みに寄り添ったメッセージや自分の実績、
そして次に繋がるような仕掛けを入れていくことも
大切！

2.　メルマガのような一方的な配信はNG

メルマガをやっていた人は、LINEもその延長線上と捉えがち。そもそもLINEのベースにあるのがコミュニケーションツールという考え方。

そのベースの考えを外してしまうと、信頼関係を築くことができなくなってしまう。

3.　興味を引くような投稿をする

LINEはいくら開封率が良いと言っても、
以前よりは読まれなくなってきているのは事実。

例えば、出だしの文章は、鉤括弧をつけて強調する
といった工夫も必要だったりする。

4.　反応を取るような投稿をする

コミュニケーションツールである以上、何か反応がないとメルマガと同じような一方通行になってしまう。

ついつい反応してしまうようなカードタイプメッセージやリッチメニューなどを活用して投稿すると、
その後のコミュニケーションが取りやすい。

5. スマホで見ることを前提に配信する

投稿をする際に意識してほしいのが、
多くの人がスマホで見るということ。

スマホで見た時の見やすさなどを考えて
文章を作ることが最も重要。

6.　一斉配信は300文字以内の短文で

基本、LINEはコミュニケーションツールなので、
長い文章が好まれない。
スマホで長い文章を読むのが苦痛に感じてしまう。

もちろん、500文字は入れられるが、できれば
300文字以内の短文で書くのが良い。300文字だと、
メルマガほどハードルが高くないので書きやすい。

7.　投稿は絵文字を使う

文字だけの文章だと殺風景。絵文字を活用して
文章を華やかに演出できるのもLINEの特徴。

明るいポジティブな雰囲気の方が、読者も読みたくなるため、絵文字を使うと効果的！

8.　投稿は行間を空けて読みやすくする

スマホで読むということを何度も言っているが、びっしり書かれていると、読みたくなくなるもの。

LINEの文章を作る際は、行間を空けて見やすくするのもひとつのコツ。

9.　投稿は「質問に始まり質問に終わる」

文章を書く際に意識してほしいのが「質問」。
質問で終わらないと、次に繋がらないから。

LINEで意識してほしいのが、次に繋げるということ。コミュニケーションを取る上でも、質問をするということを意識してほしい。

10.　投稿はPREP法を使って簡潔に

300文字以内で文章を書く際に役立つのがPREP法。

文章の書き方として、「結論→理由→事例→結論」の順で書くと、読者にとっても簡潔でわかりやすく頭にもスッと入ってくる。

11.　カードタイプメッセージを多様

反応が取りやすい投稿の中に、画像やボタンを使うというのがある。それを簡単に作れるのが、カードタイプメッセージ。

アンケートや診断、クイズなどを簡単に作れるので、遊び感覚で反応してもらいやすい。

12.　チャットでの対話を活用する

LINEで活用したいのがチャット機能。正直、あいさつメッセージとチャットだけでも集客することは可能。

チャット機能でお客様と気軽に対話できるので、
信頼関係の構築にうってつけ。

13.　24時間以内に対話

友達登録してくれた人に24時間以内に対話をすることで、
集客の確率が上がる。

なぜなら、登録した時が一番興味がありホットな時だから。
「鉄は熱いうちに打て」である。

14.　いきなり悩みなどを聞かない

対話で多くの人がやりがちなのが、いきなり悩みを聞いてしまうこと。実は、これはかなり失礼なこと。

対話なので、徐々に話を膨らませていく。
自分がやられたら嫌だと思うことをしない。

15.　対話のコツ1：認める・褒める・肯定する

対話でやりがちな失敗が、自分のことや商品のことばかりを話してしまうこと。

相手は話を聞いてほしいということを前提に、まずは、認める、褒める、肯定するということが最も大切。じゃないと、次に繋がらない。

16.　対話のコツ2：オウム返し

対話のコツはオウム返し。相手が書いた言葉をそのまま使って返信することで、相手を受け入れていることを表します。

これは、ラポールとも言い、コミュニケーションスキルのひとつで、信頼関係構築の方法でもあります。

17.　何度も対話をしながら信頼関係を構築

友達や知人と対話する時って、何度も短い文章でやりとりしますよね。
それが、信頼関係構築のコツです。

LINEでは、何度もやりとりをすることで、信頼関係ができていきます。

18.　7日間などのステップ配信は読まれない

メルマガでは当たり前の5日間や7日間などのステップ配信。
でも、正直全部読みますか？私は読みません。
そう、長いのは読まれなくなってきているんです。

だから、**24時間以内にコンタクト！**

19.　応答メッセージを使って自動応答にする

集客はできるだけ自動化すること。
なぜなら、あなたが最もやらなくてはいけないのは、
お客様のサポートだからです。
集客に時間を取られていては、
サポートがままならなくなります。
応答メッセージを使ってできるだけ自動化して、
集客を楽にしましょう！

20.　プチ診断を設置して集客を半自動化

プチ診断を設置することで、相手を理解することができます。そして、誰が登録したかが分かるので、対話をすることができるようになります。

誰が登録したかがわかって、相手を理解できて、
一石二鳥です！

21.　リストを取るための特典を作る

お友達登録してもらうには工夫が必要。ただ「登録して」では、誰も登録してくれません。

人はメリットがないと動かない生き物。
だからこそ、特典をあげることでメリットを感じて
登録してくれるのです。

22.　認知や集客のためのリッチメニューの設置

リッチメニューは、常に表示されているものなので、自分のことを知ってもらうために、勉強会に誘導するためにも、便利な機能です。

23.　キャンペーンの時は別途リッチメニュー作成

リッチメニューは、まめに変えると見る方にとっても新鮮です。

特に、キャンペーンをする際は、勉強会や講座に誘導するためにも、そのキャンペーンに合ったリッチメニューを別途作ることをおすすめします。

24.　LINEを取り入れ集客を仕組み化する

集客、集客と言いますが、できるだけ集客は自動化して、集客する時間を減らすことです。じゃないと、集客することに時間を費やしてしまい、疲弊してしまいます。

だからこそ、集客を自動化して、**自分の時間を作る**ことが大切です。

もっと詳しく学びたい方は

LINE集客オンライン勉強会(無料)に

ご参加ください！

⬇️詳細はこちらから

https://flow.jpcreare.com/lineshukyaku/