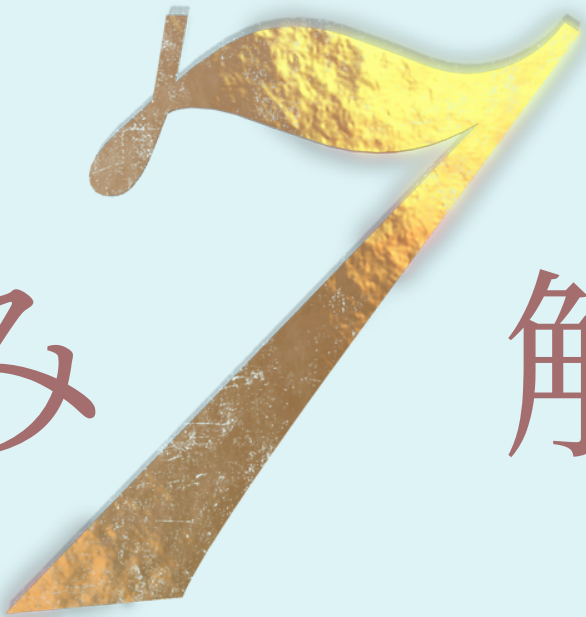


2023.08.05.めざチアご視聴プレゼント

Happy Business

ITツールに想いを乗せる

LINE公式アカウント

お悩み  解決Book

Hello

このプレゼントを受け取っていただき、ありがとうございます。

こちらには、私がこれまで実際にお客さまからご相談いただいたお悩みごとからよくご相談を受ける7つに厳選して解決策を掲載したものです。

今回は、LINE公式アカウント（拡張ツール未導入）しか使っていない方でも取り入れやすい解決方法を中心に答えしています。

この中に、あなたのお悩みに関する解決策がありますように。

LINE公式を面白くするLPressコンシェルジュ
山本乃梨子（のりちゃん）





お悩み①：LINEの登録者が増えない

↓以下のことが出来ているか、一度チェックしてみてください。意外と出来てない人多いです。

- ✓ ありとあらゆるところで、LINEのURLを告知しているか？
- ✓ 新規登録特典は、自分のLINEで発信している内容とリンクしているか？
- ✓ イベントなどで配る名刺やプロフィールに、LINEのURLや二次元コードが掲載されているか？
- ✓ 新規登録特典ばかりに注力して、登録してくださった後のフォロー（既に登録してくれている方へのおもてなし）をしているか？

他にもまだまだたくさんありますが、まずこちらをチェックしてみてくださいね。



お悩み②：LINEでどんな配信をしたらよいかわからない

解決法には、 **ニーズを探る必要性** がありますね。

【ニーズの探り方（一例です）】

- ・新規登録時に、挨拶スタンプを押してくれた人に、お礼と共に「どんなことを期待して、登録してくれたか」を訊く
- ・配信の際に、「取り上げてもらいたいテーマや話題を募集中。気軽にチャットしてくださいね」と呼びかける
- ・お伝えしたい告知の他、お悩み解決になりそうなことを「こんなお悩みありませんか？」と質問形で投げかける
- ・本や旅行のお土産、縁起物などのプレゼント企画を開催し、応募者にアンケートやヒアリングをする



お悩み③：効果的な配信頻度が分からない

（自分自身、LINE公式から送られてくる頻度が高いと、うっとうしくなってブロックしたくなりがち）

「効果的」というのは、人それぞれ感覚的に異なります。
熱心なファンなら、週1回でも「待ってました！」となり、
そうでなければ、届いただけで「うっとうしい」となるでしょう。
そこに注目してしまうと、配信することに抵抗が出て、配信が止まって
しまうことも。

「配信数が多くてうっとうしい」というのは、実は配信される前に
既にお客さまの感情があなたから離れてしまって、配信数はきっかけに
過ぎないのです。

あなたの配信を待っているお客さまのために、週1回でも定期的に配信す
ることを習慣にし、時々臨時配信してみてもいいかがでしょうか。

?



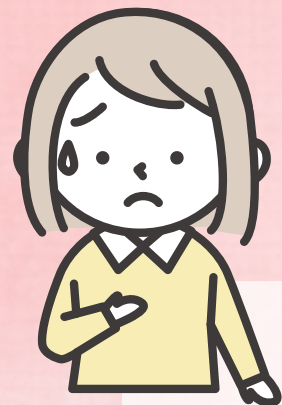
お悩み④：お友達は少しずつ獲得できているものの、
放置しすぎて反応が鈍くなっている気がする。

「放置しすぎて・・・」ということは、配信が止まってしまっている状況でしょうか。

この場合、やるべきことは、配信の開封率をチェックして、どれだけ開封されているのかを、感覚ではなく数値でしっかり分析することです。

受け取ったお友達が、反応しやすいように「質問形」で配信してみたり、あと、やみくもに全員に一斉配信するのではなく、お友達にタグづけして、興味軸での絞り込み配信をすることです。

LINE公式アカウントだと、絞り込まれた結果が50人以上いないと絞り込み配信ができませんが、拡張ツールを導入すると、1人からでも絞り込み配信ができます。またPDCAに則した分析もできるので、導入をお勧めします。



お悩み⑤：効果的なリッチメニューの使い方を知りたい

リッチメニューの役割には、大きく2つあります。

- ①お知らせしたい情報を整理し、見やすくスムーズに辿り着けるように設置する
- ②ビジュアルによるブランディング効果

配信やチャットは、次々に流れて行ってしまいますが、リッチメニューはタップすることで、表示の切り替えができます。

また、画面を占める面積が大きいので、より印象に残りやすいです。
効果的な使い方としては、SNSなど外部へのリンクを避け、LINEを見たら、あなたが何をやっている人なのかがわかるように、LINEの中でメニューを完結させる仕組みづくりです。



お悩み⑥：教育的内容をお伝えするに文字数が少ない

伝えたいことを整理すると同時に、それは配信でないとどうしても伝えられないものなのではないでしょうか。

文字数が少ないからといって、バブルを追加して配信しても、

1番目のバブル（配信時の吹き出し）は、上にさかのぼらないと読めません。

私が提案するのは、カードタイプ配信。横並びに表示させると、横にスライドするだけなので、読まれやすくなります。

あと、伝えたい内容を、コンテンツ（動画など）にするのもおすすめです。

リッチメニューにセットすれば、いつでも見てもらえますし、配信で新しいコンテンツが出来たことをお伝えすると、気づいてもらいやすくなります。



お悩み⑦：拡張ツールって何ができるのかがわからない

拡張ツールとは、導入することで文字通り、LINE公式アカウントの機能を「拡張（できる範囲を広げる）」するサービスです。

大きく分けると、

- SaaS型：月額使用料がかかる（無料コースもあり）
- インストール型：WordPressなどにインストールするもの。
買い切り型で月額使用料が不要。

があります。

各社さまざまな拡張ツールがあり、それぞれコストや条件を比較検討する必要がありますが、詳細な分析が出来たり、配信から個別オファーまでの一連の流れをLINE上で作ることが出来ます。

LINE公式アカウントでは、チャットと自動応答は手動で切り替える必要がありますが、拡張ツールを導入しておくと、切り替えせずに済みます。



<参考> 拡張ツールいろいろ

- SaaS型：月額使用料がかかる（無料コースもあり）

Lステップ

最短1日ではじめられるLINE自動化ツール
かんたんラインステップ

liny

 **L Message**

- インストール型：WordPressなどにインストールするもの。買い切り型で月額使用料が不要。

LPress

Message

最後に・・・

LINE公式アカウントのお悩みは、尽きないもの。

今回は、さまざまなお悩みから7つに厳選しました。

LINE公式アカウントだけで運用している方でも、取り入れやすい解決策を書いてみました。

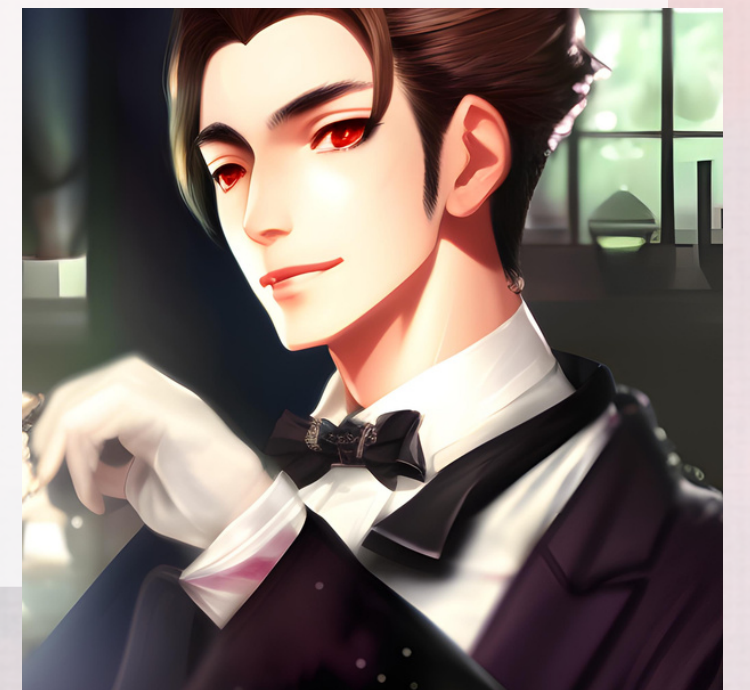
私のLINE公式アカウントには、拡張ツールを導入しています。

拡張ツールで出来るコンテンツを

「おもてなしコンテンツ」として

ご用意していますので、ぜひお楽しみくださいね。

AI執事カゲヤマショウがご案内します



山本乃梨子プロフィール

フルタイム会社員／副業女子。

鬱で2回目の休職中に出合った溝口式分析学を学び、復職を果たす。

溝口式分析学での鑑定だけでなく、

今ではITサポート業も行い、

副業ビジネスだけで、月商7桁を達成。

マルチポテンシャルライトとしてさらに活動を広げている。



Thank You