

グーグルマップ集客講座

第12通目



LINE公式アカウントで
リピーターを確保しよう



スマイルポート
田中

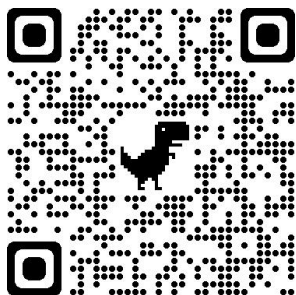
この講座最後のテーマは「LINE 公式アカウントでリピーターを確保しよう」です。

最後のステップは、LINE 公式アカウントの便利さを知ってもらうだけで大丈夫です。

便利そうだと感じたら、ぜひトライしてみてください。

アカウント設定自体は15分もかかりません。

LINE 公式アカウントはビジネス用の LINE で、売上げアップのために役立てることができます。スマホの専用のアプリがあります。



個人で使っている LINE とは違います。



スマイルポート

田中

売上げアップに使える便利な機能がたくさんあるので、超便利機能を4つご紹介させてください。

絶対知っておいたほうがいい機能ですよ！



スマイルポート

田中

まずは、「一斉送信機能」が便利です。

登録してもらったお客さん全員に、一回のメッセージ送信で、全員にメッセージを届けることができます。

例えばキャンペーンなど販促情報、または営業時間変更のお知らせなども簡単に送れます。



次に、「個別チャット」もできます。

スマイルポート

田中

個別チャットで、例えば**予約やキャンセルの受付窓口**として使えます。

個別相談窓口としても受け付けることができます。

例えば、整体院や美容院などで、受付窓口にパソコンを用意し、予約キャンセル対応用にLINE 公式アカウントの画面を常に表示して使用しているお店も多いです。

初回来店時に、「**予約キャンセルはこちらのLINE アカウントで受け付けているので、今登録してください**」と言うだけで、みなさん登録してくれます。

そのときに、**お名前フルネームを送信してもらうのがコツ**です。（予約・キャンセル受付や相談窓口として機能させる場合）

必ずお店側から登録してくれたことをチェックをする必要があります。（LINE 公式アカウントは、登録された人からメッセージをもらわないと、お店側から登録されたことを確認できずLINE を送ることもできませんし、本名とLINE 登録名が違う場合が多いためです。）

ちなみに、個別連絡をしない場合は、フルネーム送信をしてもらう必要はありません。

※個別チャットを受け付けない設定もできます。



スマイルポート
田中

3つ目の便利機能は、「クーポンの発行」です。

これはすごく優秀な販促ツールです！

クーポンというのは、割引券ですね。

例えば、**A商品を○月○日まで200円引き！**という企画をLINEで全員に送ることができます。

お客様は、そのクーポン（LINEのトーク画面）をお店に表示しますので、お店はそのクーポンを確認して、割引などをサービスを提供します。

つまり、お客様を呼び込む広告を無料で打つことができます。



スマイルポート
田中

最後のおすすめは、「ショップカードの発行」です。

これも、とても優秀な販促ツールです！

ショップカードというのは、ポイントカードですね。

来店や購入のたびにスタンプを押して行って、満タンになったら何かサービスをプレゼントする企画です。

こちらもお客様をリピーター化するアイデアですね。



スマイルポート
田中

お客さんにあなたのお店のLINE公式アカウントに登録してもらいながら、月に1~2度程度販促キャンペーンを投稿するなどしていけば、ほとんどコストをかけずリピート売上を獲得できます！

SNSはじめました！

いいね フォローして下さると、とても喜びます!!



facebook



Twitter



Instagram



ホームページ



LINE公式

生ビール1杯プレゼントまたは200円引き！

フォロー後、#店名で投稿(1来店につき1度)

または、LINE公式アカウントともだち登録してくださいね。

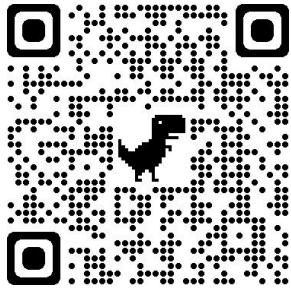


スマイルポート
田中

たくさんのお客様にLINE登録してもらうために、上記のようなQRコードをお店に用意しておいて、登録を促す仕組みをぜひ作りましょう。

登録してくれたら何か小さなプレゼントを渡すようにすると、登録されやすいですよ。

LINE公式アカウントについては下記の公式ページに詳しくやり方が書いてありますので、ぜひトライしてみてください！



マンガでわかる LINE 公式アカウント



その他の LINE 資料一覧ページ (気になるものをダウンロードしてください)

最後に確認していただきたいこと



以上で、この無料講座を終了させていただきます。

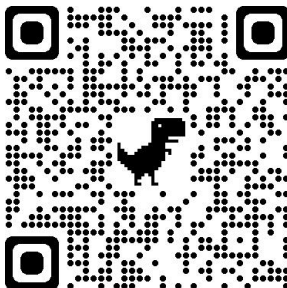
スマイルポート

田中

最後に、お客様の気持ちになって、あなたのお店の名前をグーグルやグーグルマップで再び検索してみてくださいませんか？



グーグル↑



グーグルマップ↑

講座をはじめる前と比べて、いかがですか？



これからは、以下のようなことをチェックすると良いと思います。

スマイルポート

田中

あなたのお店の良いところがアピールされていますか？

投稿した写真はたくさんの人に見られていますか？

最新情報は表示されていますか？

ホームページときちんと連動していますか？

良いレビューは増えていますか？

お客様にとって魅力的でしょうか？

SNS に同時投稿できていますか？

LINE 公式アカウントは使えていますか？

最後にいちばん重要なことですが、「お問い合わせ、売上は増えていますか？」

もし、問い合わせや売上などの反応がなければ、少し写真を多めに追加してみたり、最新情報の「投稿」でキャンペーン情報などを発信してみてください。

そして良いレビューを集め続ける工夫をしてくださいね。

もう一度、講座内容を振り返ってみるのも良いと思います。

1ステップずつやれば、きっとできるようになります！



スマイルポート

田中

この講座が、少しでもあなたのお役に立てたなら嬉しいです。
長い間お付き合いいただき、ありがとうございました！