

**NEXT STAGE**  
**情報発信マニュアル**  
**(LINE@編)**

# 1、LINE@とは



LINE が提供するビジネス向けの SNS サービスです。

通常の LINE が1:1で繋がるのに対して、  
1:多数と繋がることを目的としたサービスです。

最近では量販店や企業でも活用され始めています。  
最大の目的としては、新規顧客の既存客化にあります。

サービスを提供する側にとって、一度お客さんになってくれた人には継続してサービスを利用して欲しいという気持ちがあります。

しかし、いきなり知らない人に、自分の LINE@に登録してくれと言われてもそう簡単には承諾してくれません。

しかし、

- ・登録してくれたらこんな価値のある情報を提供しているよ！
- ・こんな稼げるノウハウを教えているよ！
- ・クーポンを発行するよ！

こんな風に LINE@に登録してくれた方限定で特典をお渡しした場合はいかがでしょうか？

登録してくれる確率が上がりますね。  
(企業も割引きクーポン発行や来店記念品サービスなどあります。)

このように、普段の生活の中にも浸透し始めている LINE@を活用して収益を上げていきましょう。

## (1) LINE@の種類

LINE@には2つの種類があります。  
2つの違いとして、費用の面があります。

### ①LINE 公式アカウント

- ・初期費用 800 万
- ・月額費用 250 万～

### ②LINE@アカウント

- ・初期費用 無料
- ・月額費用 月額 5,400 円～(無料プランあり)

これだけの差があります。  
公式アカウントは、どちらかという与企业向きになっています。

通常の LINE@でも十分な機能を持っているので気にしなくて良いですね。

②の LINE@アカウントでは無料のプランもあります。  
送信件数が 1,000/月までは無料で配信できるのでこちらを使用していきましょう。

まずは無料版を使っていき、読者さんが増えてきたら月額プランに切り替えていくのが良いと思います。

料金プラン詳しくは公式ホームページにて解説しております。

LINE@ホームページ

⇒<http://at.line.me/jp/plan>

月に1,000件というのは、例えば読者さんが10人いたとします。  
そこに対して1通配信すると10件分消費し、残りは990件となります。

同じように100人いたら1回の配信で100件分消費し、  
残りは900件となります。

## (2)LINE@の便利な機能

LINE@で使える機能は大きく分けて2つあります。

### ①一斉配信

読者さん全員に向けて1つのメッセージを送れます。  
イベントの開催や、重要な情報など一度に送れます。

### ②個別返信

情報を発信している中で、読者さんから  
返信や質問が来ることがあります。

その中で1:1トークを活用することで、個別での対応が可能です。

メルマガと違い、手軽に利用できるのも大きな利点です。

通常の LINE のように操作もしやすいので慣れるのに時間はかからないでしょう。

また、メルマガは配信スタンドの関係で読者さんにメールが届かなかつたり、迷惑メール BOX に入ってしまうことがあります。

しかし、LINE@の場合にはほぼ 100%読者さんの手元に届くので安心感があります。

LINE@、メルマガ2つの利点を生かして情報発信を行っていきましょう。

それではアカウントの作成方法に移ります。

## 2、LINE@アカウント作成方法

### (1)LINE@のアカウント作成

LINE@を利用するには、LINE のアカウントが必要になってきます。最近のスマートフォンには、購入時からインストールされている場合が多いです。

すでに利用されている方がほとんどだと思うので、  
LINE のアカウントの作成方法は割愛させていただきます。

今回はスマートフォン版を軸に解説していきます。(iPhone 版)

お持ちのスマートフォンの各プレイストアから LINE@を検索します。

Android 版はこちらから

⇒

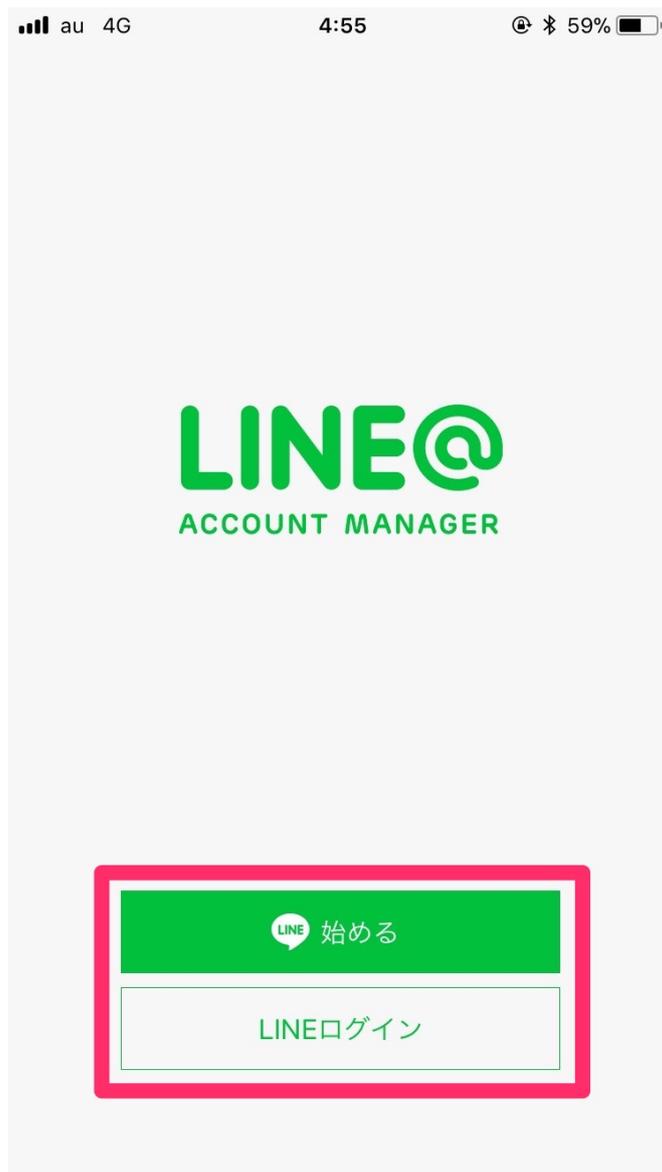
<https://play.google.com/store/apps/details?id=com.linecorp.lineat.android&hl=ja>

iPhone 版はこちらから

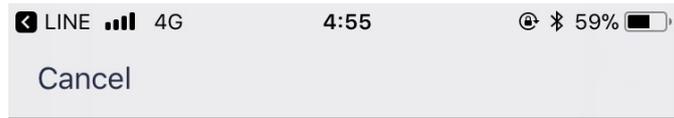
⇒<https://itunes.apple.com/jp/app/line/id958585781?mt=8>



アプリを開き、こちらから LINE アカウントでログインしていきます。



ログインをクリックして必要情報を入力して行きます。



# LINE

A screenshot of the LINE login screen. The form consists of two input fields: 'メールアドレス' (Email address) and 'パスワード' (Password). A red rectangular border highlights the entire form area. Below the form is a grey button with the text 'ログイン' (Login).

メールアドレス ?

パスワード

ログイン

ログインできたところで、アカウント名を決めます。

本名やニックネームにされる方など様々かと思いますが、できるだけなんの用途かわかりやすい物にします。

例)

名前＋情報発信

名前＋物販

名前＋サラリーマンのための副業講座

法人名

イベント名

などです。

名前は後から変更できるので、安心してください。

職種もこれから情報発信していく上で、必要なものを選んでいきましょう。

プロフィール画像を選んで入力は完了です。  
画像も後から変更可能です。

利用規約を確認し同意すれば、アカウントの出来上がりです。

LINE 4G 4:58 59%

## プロフィール



**アカウント作成用** 8/20

アカウントを作成するには、写真、名前およびビジネス情報を登録する必要があります。

\*必須

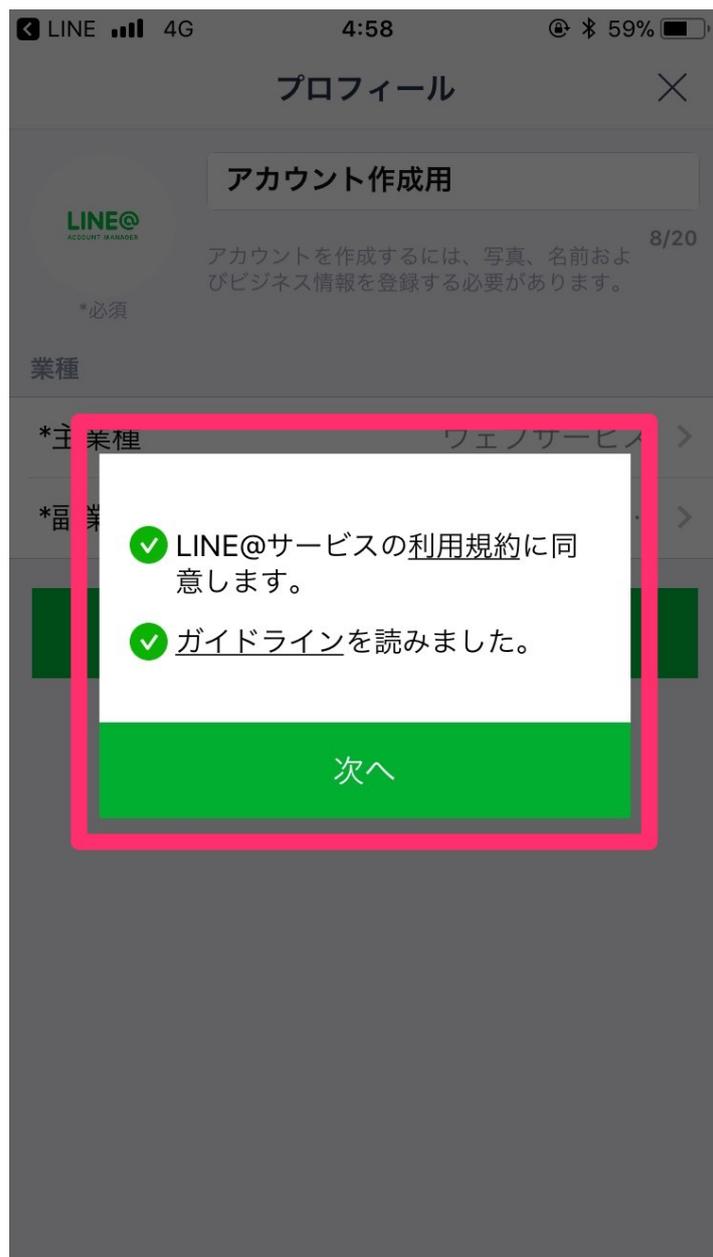
業種

\*主業種 ウェブサービス >

\*副業種 ウェブサービス(… >

**アカウントの作成**

プロフィールに登録した名前と画像は  
LINEを利用する他のユーザーに公開されます。



## (2) 基本設定

アカウントが作成できたら、次は初期設定していきましょう。

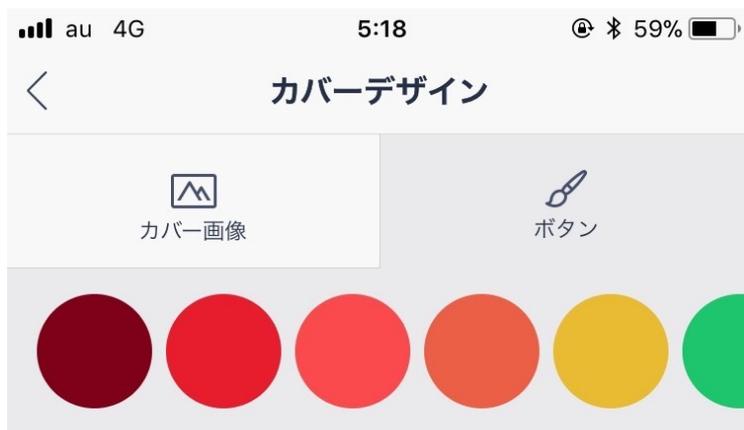
プロフィールの編集を行います。



こちらのページで、カバー画像や基本情報の入力ができます。



カバーデザインは初期設定のままでも良いですが、自分の色にあった好みに変更しても良いですね。



## アカウント作成用

友だち



次にホーム設定を行います。  
こちらのホーム設定を選択します。



「いいね/コメントの受付」を on にしておきましょう。  
これを設定しておくことで、自分が配信した投稿に、読者さんがリアクションを示すことができます。

リアクションをもらえると、情報発信のしがいがありますね。  
忘れずにおきましょう。

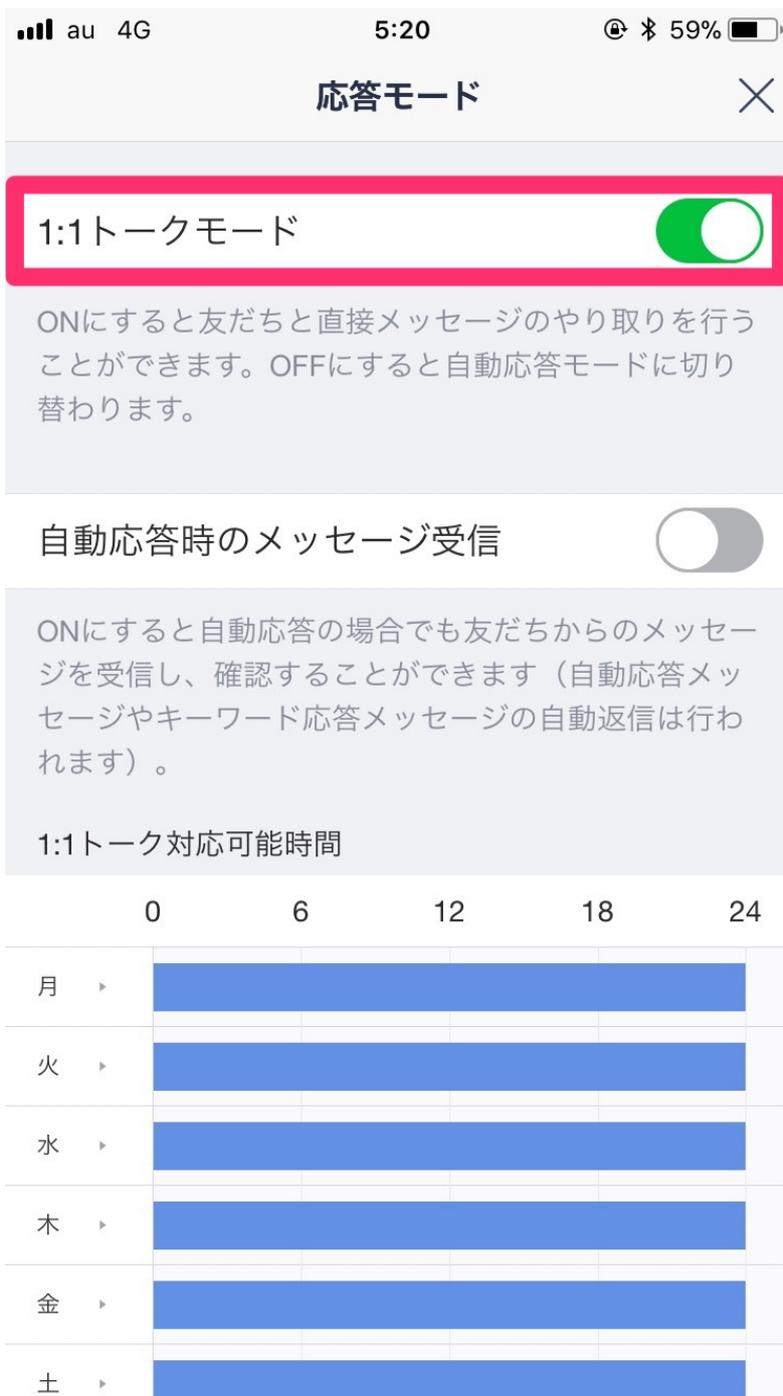


次に応答モードを設定します。

1:1モードを on にしておかないと、読者さんと個別でのやり取りができなくなります。

on にする際には、LINE での年齢認証が必要になる場合があります。

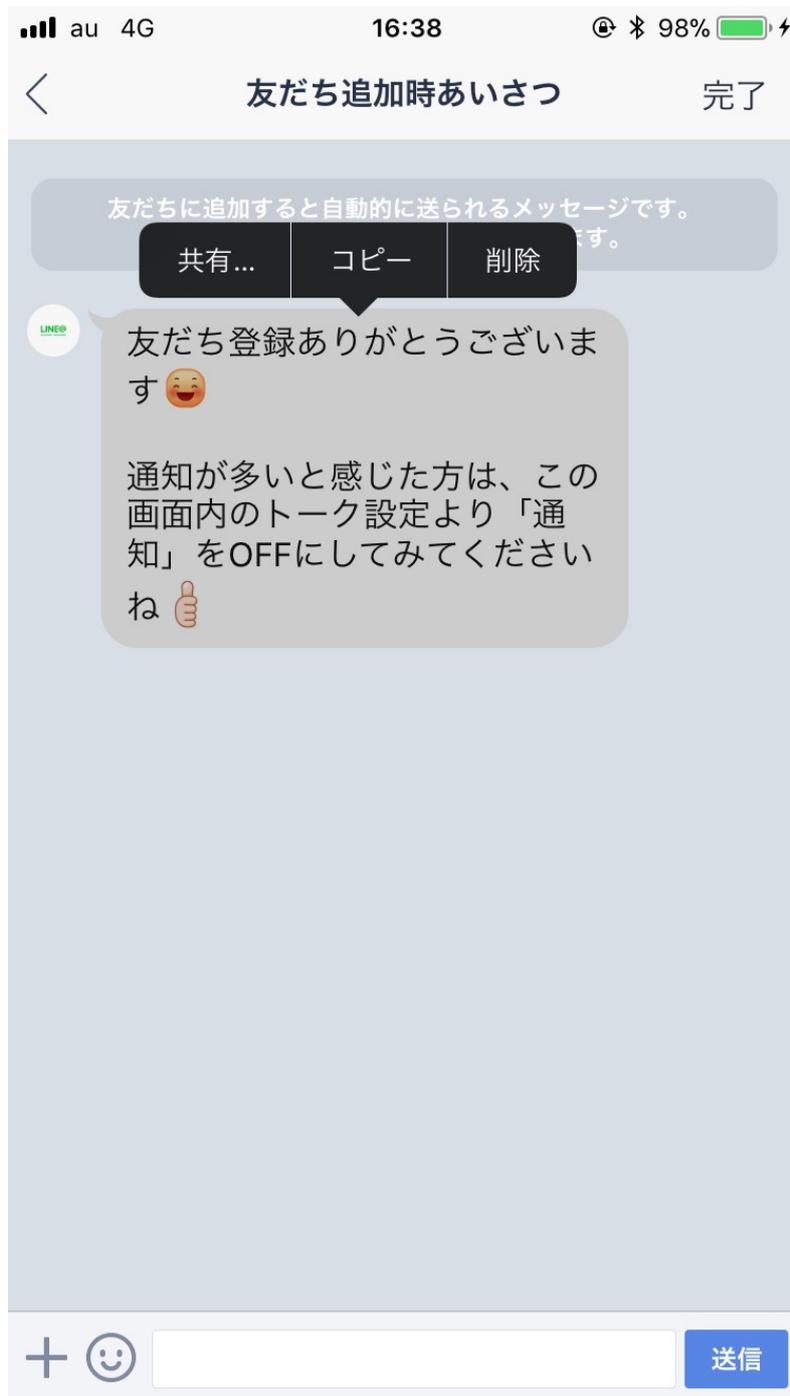




友達追加時挨拶も変更しておきましょう。



こちらの画面で編集が可能です。



以上で基本設定は完了です。  
次は実際に使って行きましょう。

## 3、LINE@の使い方

### 1、読者さんの集め方

アカウントができたところで、次は発信した情報を読んでもくれる読者さんを集めて行きましょう。

管理画面の「フォロワーを集める」を選択し、



どの媒体で読者さんにアプローチするか選んでいきます。



「QRコード」ならば、普通のLINEのように、  
友達を追加する際に使えます。

その他、各種 SNS を活用する場合には、  
専用の URL が発行されるのでそれを共有する流れとなります。



また、すでにホームページやブログなどをおもちの場合には、  
ページ上に「友達追加ボタン」を表示させることが可能です。

フォロワーを集めるから、  
「ホームページ/ブログから集める」を選択します。

すると以下のように、URL が発行されるので、  
こちらを自分のメディア内に貼り付ける形となります。



また管理ページのこちらでも簡易的な操作ができるので活用してみてください。



QRコードのスキャン、ID検索、または友達追加URLのタップで、あなたが友だちとして追加されます。

QRコードを共有

URLを共有

**このメニューを  
選択。**



## 2、メッセージの送り方

先述したように、LINE@では一斉配信と個別配信ができます。

## 一斉配信の場合

メッセージを選択。







こちらで文章を入力します。  
1つの窓に **500文字まで** 入力が可能です。

それを3つ窓まで作成可能なので、  
**合計最大 1500文字** まで配信可能です。

また、画像や動画、スタンプも配信可能です。  
こちらは一つにつき、1窓分を消費します。

こちらの窓一つで、1通とカウントされてしまうので、以下の画像の  
通り送信してしまうと一人に対して3通の消費となってきます。

人数が増えればその分、消費となります。

送信する際には、ご注意を。



メッセージを入力し終わったら、下の箇所を確認します。

下図の赤枠内では、予約送信が可能になります。

送信したい時間に、PCの前に入れない！  
明日の11時に送信したいけど、仕事で送れない

そんな時に、こちらの機能を活用することで  
空き時間にセットが可能となってきます。

時間がない時には非常に便利な機能になっています。



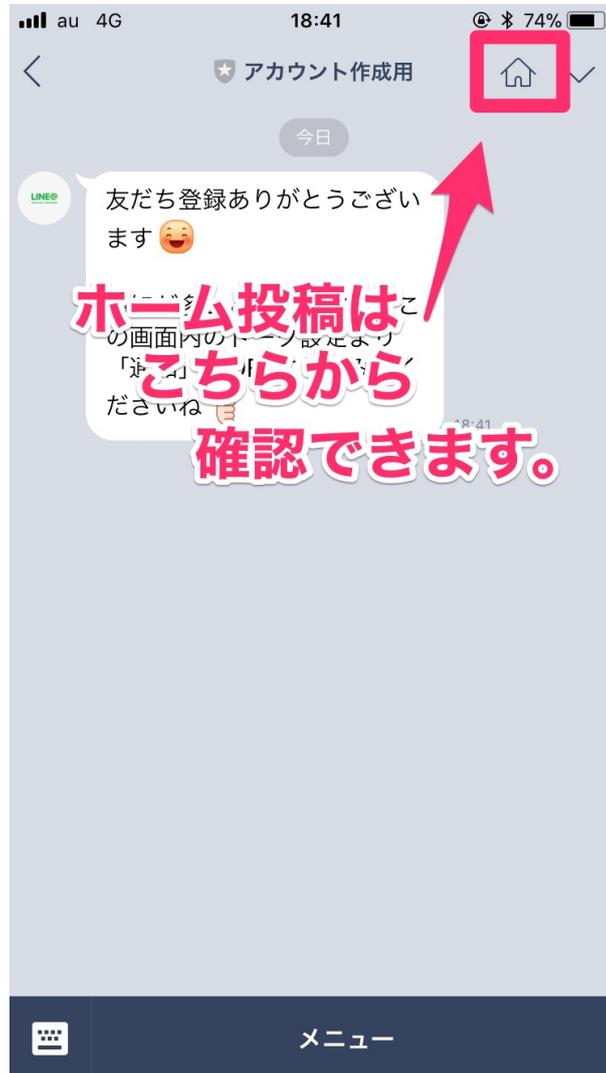
詳細設定が終われば、「送信」を押すことで  
送信/予約送信が可能となります。

また、合わせて「ホーム投稿」機能もついております。



ホーム投稿しておけば、その投稿自体を固定しておくことができます。  
通常の LINE の「ノート」のような機能です。

LINE@開口した際の、メッセージや今後の方針、目的など主旨を残しておくの良いですね。

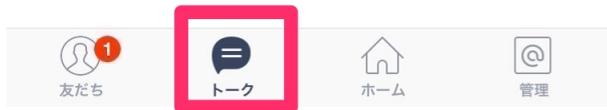


・個別メッセージでのやり取り

下の「友だち」の項目を選択すると、自分の LINE@に登録してくれている読者さんが一覧で確認できます。



「トーク」を選択すると、読者さんとの1:1でチャットができるようになります。





操作も通常の LINE と同じなので、特に難しいところはないですね。

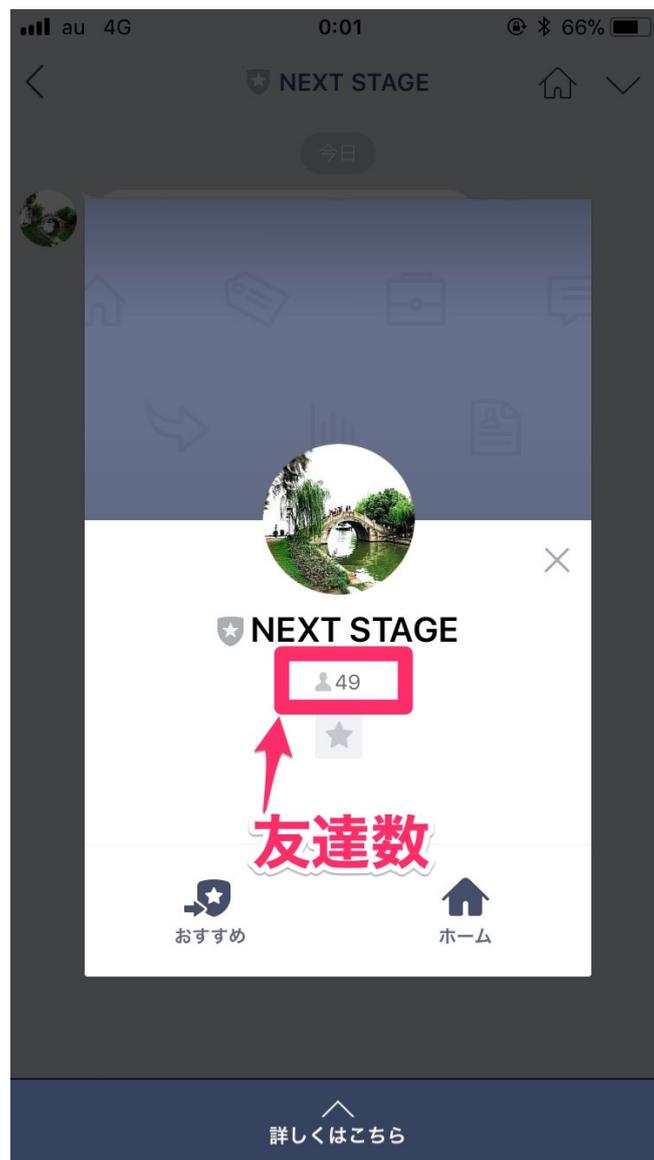
これで基本的な操作方法は完了です。  
次は応用編として、ちょっと細かい部分を紹介します。

## 4、LINE@応用編

### (1) 誰が登録しているのか把握ができない

フォロワーを集めて1:1トークを始めようとした時に、実は返信をもらえないと誰が登録しているかわからないのです。

下の画像をみてください。





読者さん側では、「49人」となっていますが、  
管理画面では「21人」になっていますね。

\* システムが更新するタイミング如何で、差異は出てしまいます。

現在把握している人数と実際に購読している人数に  
差が出てしまっています。

LINE を配信している身としては、一人一人としっかりと対話がしたいという思いがあるので、これは非常にもったいないです。

なので大事なものは、いかに読者さんにコメントをしてもらおうかとなります。

自分のファンになってくれているので、  
どういった文言が興味を引くのかな、というところです。

例えば、物販の情報発信をしているならば

- ・現在の月商、利益率
- ・得意なジャンル
- ・店舗仕入れ、電腦仕入れどちらに取り組んでいるのか

などの実績や

- ・不安な点
- ・今後の展望（物販で稼いでどうなりたいか、何がしたいか）

などのお悩み解決系は良いですね。

実績を聞いておくと、今後コンサルやコンテンツ販売などする際に、

「どんな人にどんな内容が刺さるのか」

というターゲットを絞る上で重要になってきます。

メッセージが来た時に、自分なら返信してしまうな！  
そんな風に思わせると良いですね。

## (2) 配信時間に注意

メルマガもそうですが、配信する時間に気をつけた方が良いです。

例えば、誰かのメルマガやLINE@が夜中1時2時に流れてきたらどうでしょうか？

その時間には、寝ている人も多いです。

友人からのメッセージならばわかりますが、内容がセールスやマインドの話など見ても、叩き起こされたようで気分が悪いと思います。

先述したように、配信予約もできるので遅くても22～23時までにしておくの良いですね。

配信先の読者さんの生活リズムを思い浮かべて見てください。

朝 8:00～出勤、仕事

12:00～昼食休憩

17:00～18:00 退勤、帰宅

18:00～20:00 夕食、休み

24:00

一般的なサラリーマンの方だとこのようになるかと思います。

この中で、手が空いていいような時間帯に送るとLINEも読まれやすいですね。

例えば、その日に回収できる商品情報など流したい時には、朝の出勤時間や昼休みの時間帯に配信します。

そうすれば会社帰りに仕入れに行ける流れを作ることができます。

逆にノウハウや考え方などは、時間がある帰社時や帰宅してからのほうが、より深く落とし込めます。

配信先の読者さんの生活リズムによって変化をつけてあげることが大切です。

### (3) クーポン機能の活用

公式アカウントなどでよく配信されているクーポンを作成することができます。

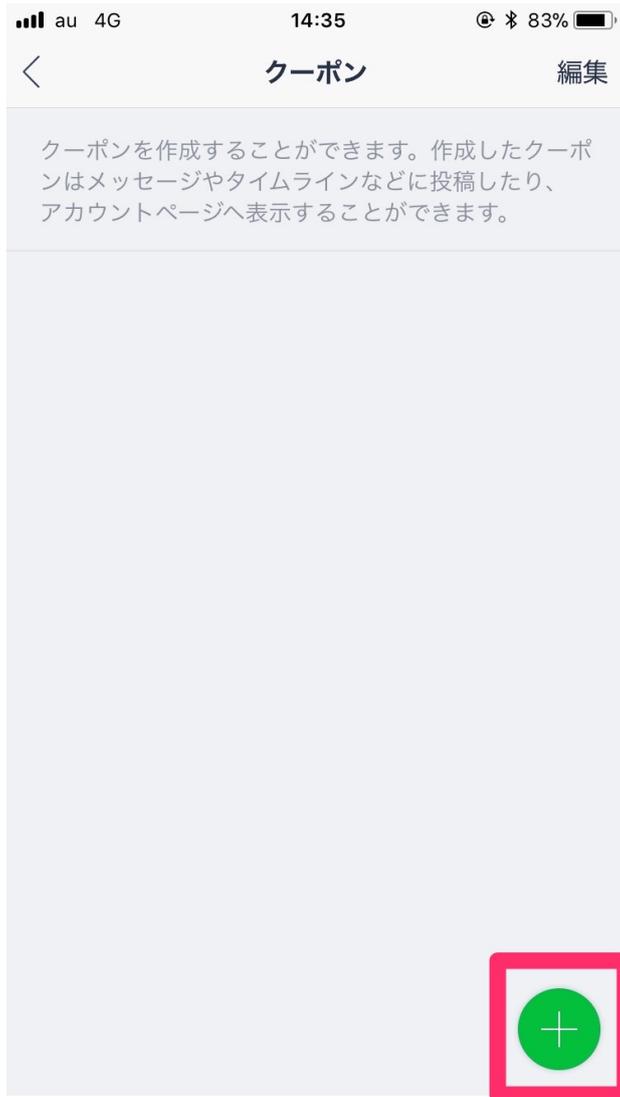
様々な画像やアイコンを入れ込むことができるので、通常のオファーに加えて活用することで、より鮮明に読者さんに伝えることができます。



まずは、TOP 画面から、「クーポン」を選びます。



ここに作成したクーポンが一覧表示されます。  
今回は新規に作成するので、「□」ボタンを押します。



必要事項を入力します。

au 4G 6:22 45%

< クーポン >

クーポンタイトル 0 / 60

ex)

メイン画像

有効期間

開始

2017-11-15	00	:	00
------------	----	---	----

終了

2017-11-16	00	:	00
------------	----	---	----

タイムゾーン

png, jpg形式のファイル。最大10MB。画像サイズが大きい場合、読み込みに時間がかかることがあります。

au 4G 14:37 83%

クーポン

2017-11-01 00 : 00

終了

2017-11-30 00 : 00

タイムゾーン

(UTC+09:00) Asia/Tokyo

クーポンタイプ 割引き >

クーポンコード >

使用可能回数 一回限り >

公開設定 非公開 >

使用条件 0 / 500

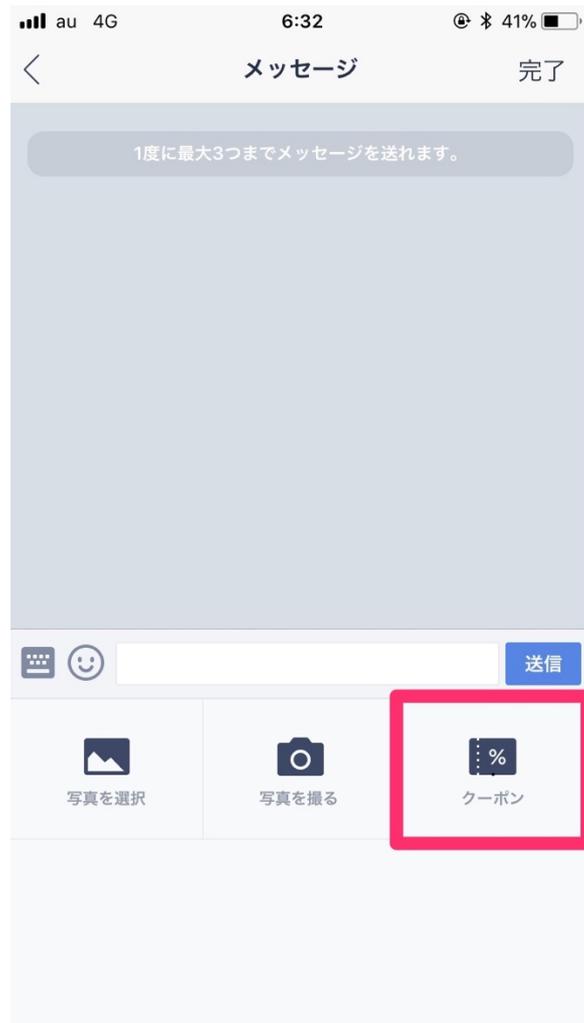
プレビュー

一通り入力したら、「プレビュー」を選択します。

これで問題なければ、「OK」を押して完了です。



クーポンを配信したい場合には、通常のメッセージ作成画面にて選択して配信します。



写真などを追加して、何のためのクーポンなのか、よりわかりやすくすると良いですね。