



LINE文化 の教科書

たった1行の
配信で

反応が
変わる



なぜ反応してしまうかはわからない。
ただ、大幅に変化が起こり始める！
目からウロコの”神がかり”的な
LINE文化に沿ったテクニックが満載。

LINE自動化プロデューサー 岩男秀一

目次

1:はじめに

2:LINE公式アカウントのメリットとは？

3:LINE公式アカウントを使ったマーケティングとは？

4:LINE公式アカウントは万能マーケティングツール

5:LINE公式アカウントへの間違った思い込み

6:今どきのLINE文化って？

7:成果の出やすいLINE公式アカウントの使い方

8:反応の高いLINE配信事例

9:LINE配信にオススメのツール

10:LINE集客で成功する秘訣

はじめに



初めまして。岩男秀一（イワオヒデカズ）と申します。

この度は「LINE文化の教科書」を手にとって頂き、ありがとうございます。

本題に入る前に、まずは簡単に自己紹介をさせていただきますね。

大阪府大阪市生まれ。

写真・カメラの全国チェーン店に在籍していた当時は、全国各地で店長・スーパーバイザー・マーケティングマネージャーとして最大250店舗を担当。

「1ヶ月でスマホを500台販売」

「1本100万円以上のカメラレンズをコンスタントに販売」など、数々の実績を作ることになりました。

その会社員時代のマーケティングやマネジメント経験をもとに、起業後はLINEの専門家として、コーチ・コンサル・セラピスト・カウンセラー・士業・タレント・飲食店はじめ、多数の業種・業態へ売上UP術をマンツーマンで提供。

2018年2月には「サルわかLINE@スクール」を立ち上げ、全国各地でマンツーマンでビジネスサポートできる仕組み作りを開始。

2019年2月からは、インターネットラジオ局「ホンマルラジオ池袋局 代表」として、ラジオ番組という新たな情報発信の場を誰でも持てるよう、提供開始。

そして、2019年11月に、LINE自動化システム”サルわか”を開発・ローンチし、ユーザーは1,000名を突破。

起業家が増え続ける時代に応じた、情報発信や収益の作り方を次々に提供し、年商1,000万円超えのクライアントも続々と生まれています。

なぜ、そのような結果が出せるのかと言うと、LINE公式アカウントをビジネスに取り入れているという事と、そこに自動化の仕組みを取り入れている、という事が共通ポイントとしてあげられます。

そして、何よりも本書でお話する「LINE文化」を理解している、という事になります。

本書が、あなたにとって、LINE文化への理解を深める一助となり、売上UPに繋がることを願っています。

LINE公式アカウントのメリットとは？

現在、月間利用者数8,900万人(2021年9月末時点)のユーザーを抱えるLINE。

いまや生活の中での”ライフライン”になっているわけです。
そこにあなたのビジネス情報を届けると、売上は面白いように上がるはずなのです。

そもそも、LINEは「100%相手に届く」という前提のもとで日常使われているわけですが、これが”メール”となると、いかがでしょうか？



LINE
公式アカウント

実際のところ、“メール”に関して数字で見るとなると、
『クリック率』は1%。それに対して、LINEだと平均60%。

1%対60%、それだけ見ても、いかにLINEからは効率的に売上が出せるかが見て取れるわけです。

さらに、LINE公式アカウントのメリットとしては、

「長文不要」

「スタンプ」

「ビジュアルで伝える」

「レスポンスの早さ」

「コミュニケーションが取りやすい」

スピード感を持って、売上に繋げる事が可能なのです。

LINE公式アカウントを使ったマーケティングとは？

まず「マーケティング」という言葉は、日頃よく聞く言葉ですが、そもそも「マーケティング」とは、いったいどういった意味なのでしょうか？

ズバリお伝えしておく、LINE公式アカウントを使ったマーケティングとは、「売れる仕組みを作る活動」です。

もう少し分解すると

- 1) 誰に
- 2) どんな価値を
- 3) どのように提供するか

これを効率的に進めるためには、LINE公式アカウントは欠かせないツールという事です。

ここで、もう一つ「マーケティング」ということを定義するにあたって、お二方の言葉を紹介しておく、

経営学者のフィリップ・コトラーさんは、
「マーケティングとは販売は、ほとんど正反対とも言える活動」と言われていますし、

同じく経営学者のピーター・ドラッカーさんは、
「マーケティングの目的は、販売を不要にすること」と言われていま
す。

マーケティングとは、商品やサービスの価値を、顧客にいかに売り込み買ってもらうか、というものではないということ。

つまり、マーケティングとは、「顧客の悩み・課題・欲求を理解すること、それを解消できる価値を創造し、自然に売れる状態を作ること」ということになります。

実際に「マーケティング」を行う際には、

1) セグメンテーション

市場・顧客を細分化して、状況把握を行う。

2) ターゲティング

セグメンテーション後、その中のどのターゲットをビジネス対象とするのかを決める。

3) ベネフィット

商品・サービスが持つ「価値」の見極め。

高級時計を購入するのは、「時間を知りたい」欲求ではなく、「ステータスを感じたいから」かもしれません。

4) 差別化

競合と”価格競争”にならないよう、違い・強みを訴える。

このポイントをおさえる事は大切ですが、本書の主旨とは外れるため、上記にとどめておく事とします。

LINE公式アカウントは万能マーケティングツール

次に、LINE公式アカウントではいったい何ができるのか？

《LINE公式アカウントでできる主なこと》

- 1) 一斉配信(動画メッセージ、音声メッセージ等)
- 2) チャット
- 3) ステップメッセージ
- 4) リッチメッセージ
- 5) リッチメニュー

ちなみに、LINE公式アカウントには3プランがあります。

- ・フリープラン(無料:1,000通/月まで配信可能)
- ・ライトプラン(税込5,500円:15,000通/月まで配信可能)
- ・スタンダードプラン(税込16,500円:45,000通/月まで配信可能)

つまり、「無料」でLINE公式アカウントをビジネスに導入することができるという事です。

次に、僕が開発・提供しているLINE自動化ツールを使うメリットや実現できることはこんな感じです。

《LINE自動化ツールでできる主なこと》

- 1) 圧倒的な開封率
- 2) 直感的に操作できるシンプルさ
- 3) 友だち管理機能が充実
- 4) シナリオ無制限設置
- 5) 登録直後から登録者確認可能
- 6) セグメント(属性)分けて配信
- 7) セグメントごとにステップも配信可能

8) 細かな数字分析 etc

それぞれの詳細はこちらのサイトで説明していますので、ご覧頂ければ幸いです。

<https://saruwaka2020.co.jp/about-saruwaka/>

ちなみに、このLINE自動化ツールはテレビでも紹介されました。



画像をタッチか、こちらのリンクからテレビ番組での模様はご視聴頂けます。

<https://youtu.be/RXS9yOqHNC4>

LINE公式アカウントとLINE自動化ツールを組み合わせると、ビジネスとしての売上効果は計り知れないものになります。

その他、「LINEは繋ぎ役」という点も忘れてはなりません。

考え方として、LINE公式アカウントを使う目的の一つとして「他の媒体・ページへ誘導する」という事が、いとも簡単にできる、という事は忘れてはなりません。

ホームページやSNS、商品販売サイトなどへは、LINE公式アカウントから、配信やリッチメニューを使うことで非常に誘導しやすくなります。

あなたの情報の“点”を“線”にしてくれるツールという事です。

LINE公式アカウントへの間違った思い込み

ここからが本題とも言えるお話しになってきます。

多くのLINE公式アカウントの配信メッセージを、日々見ていますが、
「うまい！！」と感じるLINEもあれば、
「惜しい！！」と感じるLINEもあるし、
「ダメだな...」と感じるLINEもあるわけです。

いったいこの差は何なのでしょう？

事前にお伝えしておきますが、ビジネス業界でいわゆる”売れっ子”と
言われている先生のLINEですら、「ダメだな....」と感じてしまう事も
多々あります。

『売れっ子の先生をマネしよー』

と言っても、その先生のLINEが「ダメだな...」というLINEの配信の仕
方だと、結果はどうなるかわかりますよね？

うまくいくはずがないのです。。。

売れっ子の先生のやること＝ビジネスがうまくいく

という事は、LINEに関しては通用しません。
くれぐれもご注意くださいね。

本書のタイトルにもなっているように、LINEには独特な文化があるこ
とを、まずは知っておかねばなりません。

いったい「LINE文化」とは、どういったものなのでしょう？

今どきのLINE文化って？

いまやありとあらゆるSNSがありますよね？

Facebook、インスタグラム、YouTube、Twitter、アメブロ、クラブハウス、note、stand.fm、Voicy、・・・

さらにライブ系まで目を向けると、LINE LIVE、17LIVE、SHOWROOM、BIGO LIVE、ポコチャ、・・・

今後も様々なSNSが出てくる事でしょう。

そんな中で、意識しておかないといけない「かなり重要なポイント」があります。

それは『同一人物であっても、SNSごとに見る時のスタンスは違う』ということ。

例えば、YouTubeを見る時と、アメブロを見る時のスタンスは違っているという事。

同じスマホを見つめているけど、SNSによって人の気持ちは異なっているわけです。

この気持ちの向き合い方を理解して、そのSNSでの発信を行うと、読者の反応は変わり始めます。

では、「LINE文化」とは、どんな文化なのでしょうか？
もったいぶっても仕方ないので、お伝えすると

《LINE文化とは》

- ① テキスト短め(極論1行)
- ② 画像多め
- ③ ゲーム性多め

この3つのポイントが「LINE文化」と言えます。

成果の出やすいLINE公式アカウントの使い方

では、「LINE文化」を意識した成果の出やすいLINE公式アカウントの使い方を、いよいよお伝えしますね。

《LINE文化とは》

- ① テキスト短め(極論1行)
- ② 画像多め
- ③ ゲーム性多め

① テキスト短め(極論1行)

日常の個人LINE(プライベートLINE)では、長々とテキストメッセージを送ることはないのでしょうか？

もし、友人からスマホ画面に収まらないくらいのテキストメッセージが届いたとすると、少し嫌な気持ちになってしまう方は多いものです。

今どきのLINEの”テキスト”メッセージは、『いかに文字数を少なく、短くするか』がポイントだということを頭に置いておきましょう。

② 画像多め

リッチメニューやリッチメッセージに代表されるように、LINEでは画像というヴィジュアルを通じた情報提供が効果的です。

テキストを盛り込んだ画像を、配信メッセージで送ると興味引きは強くなりますから、これはかなりパワフルです。

③ ゲーム性多め

—————
人は自身のアクションに対して、すぐに変化が感じられると、それに対しての興味度合いはとて高くなります。

「ゲーミフィケーション」という言葉が、近年よく聞かれるようになった事はご存知でしょうか？

これは、スマホの登場によって加速された事でもあります。
いまや子供から、ご年配の方にまで、スマホは1人1台という時代にもなっています。

昔だと、テレビが1家に1台という暮らしでしたが、スマホの登場により、1人1台という状況になっています。

それに伴い、スマホを意識したサービスも怒濤の勢いで増えているわけですが、1つのサービスにいかにか1ユーザーに長く深く滞在してもらえるかがビジネス的には大きく左右するわけです。

そこで注目されている事が、ゲーム性をサービスに取り入れ、より滞在・リピート性を作るゲーミフィケーションという取り組み。

昔からの事例だと、ポイントカード・スタンプカード・マイルなんかがこれにあたります。

これをLINEに置き換えるとどうなるか？

それは「**ボタン型質問配信**」にあたります。

診断やアンケート、クイズなどが「ボタン型質問配信」と親和性は高いと言えます。ボタン押す→次の質問、という感じ。

反応の高いLINE配信事例

「LINE文化」の中でも「ボタン型配信」は、とりわけ反応が高いものです。

今回は、「ボタン型配信」の実例をいくつか公開します。



(右のアンケートの結果発表)



(アンケート取り)



(ライブ参加誘導)



(アーカイブ視聴促し)

2022年の運勢占い

新 春

金運・ビジネス運はいかに？

【明けてましておめでとうございます】
今年もよろしくお願いします。まずは2022年がどんな年か、占ってみてくださいね。

占ってみる

（占い&個別相談誘導）

ビジネスで
成果を出すには
慣れるより○○○

↓ ↓ ↓

【意外に気付いていない】
ビジネスは経験を積むと成果が出ると思ってないですか？本当にそうだと思いますか？

ここから確認する

（ブログ記事誘導）

いかがでしたでしょうか？

同じ情報を伝えるにも、LINE文化の中では**”伝え方”**が重要ということです。

繰り返しお伝えします。

同じ情報を伝えるにも、LINE文化の中では**”伝え方”**が重要ということです。

この意識を持つだけでも、あなたのLINE配信は変化を起こすはずです。

これによって、読者とのコミュニケーションが活性化されますので、関係構築も起こしやすくなります。

結果、あなたの売上UPに繋がるということになります。

あなた「これだけの事で、売上って上がるの？」

岩男「LINEなら、上がりますよ」

* 日頃の関係構築のうえです

LINE配信にオススメのツール

LINEでの配信に親和性の高いサイトをご紹介します。

■Canva



アイコンをクリックでCanvaへ移動

岩男は、有料プラン(月額1,500円)を利用しています。
画像も豊富という点もありますが、文字フォントのバリエーションが有料プランにすると、圧倒的に視覚価値が上がる点が有料にしている理由です。
もちろん、無料プランでも十分使えるサイトです。

■SMARTMOCKUPS



アイコンをクリックでSMARTMOCKUPSへ移動

こちらはCanvaで作成した画像をもとに、立体的な画像へと変換させて視覚価値を高める画像を作成できるサイトです。
Canva同様に、有料プランがありますが無料プランでも十分使えます。

上記2つのサイトを活用することで、LINEの配信クオリティーは格段にアップしますよ。

LINE集客で成功する秘訣

本書では、「LINE文化」なるものが存在する事をお伝えしましたが、それを知っただけでは、もちろんビジネスに何の変化も現れません。

LINE集客で成功する秘訣は、ズバリ！！！！
『遊ぶ』ことです。

？？？と思われるでしょうが、『遊ぶ』なのです。

- ① いかに短く伝えるには遊び心を持ったフレーズ
- ② 興味性を強くするには遊び心を持った画像選び
- ③ ゲーム感覚を持つには遊び心を持った質問構成

『遊ぶ』意識でLINE公式アカウントと向き合うと、自然と読者とのコミュニケーション(関係構築)が強くなります。

結果、売上も増えることになりますので、あなたの求める経済状況に辿り着けるわけです。

考え込む時間があれば、まずは読者と『遊ぶ』です。

ただし、ビジネスには”導線”が絶対的に必要です。

「集客」「教育」「販売」

この3つのどれかが欠けても売上は安定しません。

岩男が提供するプログラムでは、「売れる商品作り」「LINEのリスト取り法各種」「Facebook広告」「Amazon電子書籍無料出版」「SNS活用」「LINEの自動化」「Zoom活用」「個別相談のトークスクリプト」etc
。

オンラインビジネスに最低限必須な事が、パソコン苦手な方でも実践できるように盛り込まれています。

毎日、認定サポーターによる、個別相談会 & プログラム説明会を無料で提供しています。

本気で人生を変えていきたい、という思いを持っている方は、参加オススメできますので、公式LINEのリッチメニューからお申し込みください。

それでは、あなたの商品がどんどん売れる事を願って、終了したいと思います。

では、これからもよろしくお願いします。

株式会社サルわか
代表取締役 岩男秀一