

店舗集客の”三種の神器”と そのポテンシャル



三種の神器

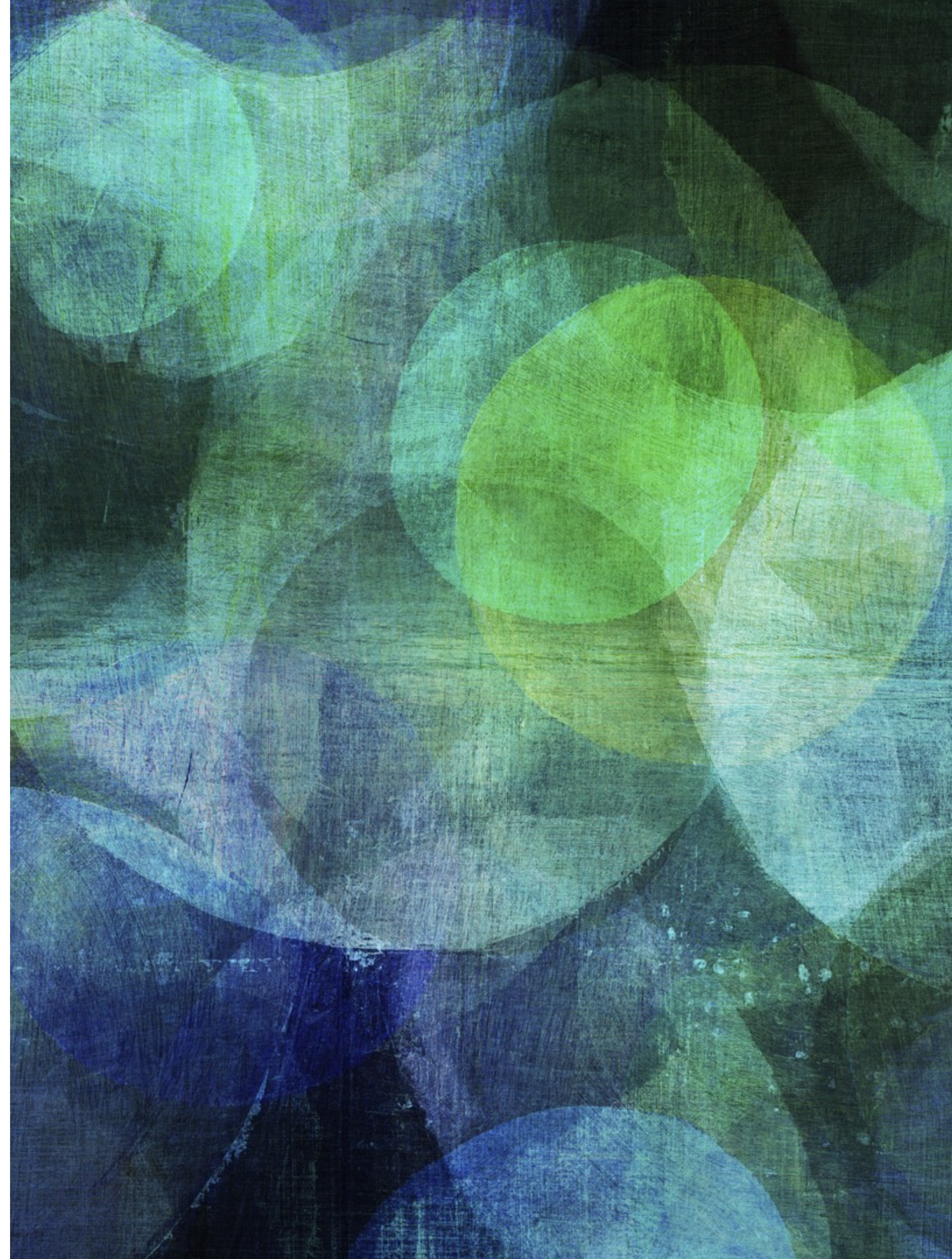
❖ **LINE@**

❖ **YouTube動画**

❖ **PPC広告**

- ❖ **(1) 新規顧客を増やすこと**
- ❖ **(2) 既存顧客にリピートしてもらおうこと**
- ❖ **(3) 顧客単価を上げること**
(既存顧客により高い商品・サービスを買ったもらうこと)

**ビジネスを永続的に安定させる
ためにやるべき施策**



“

この3つの施策に対して、現状あなたは具体的にどのようなことをやっていますか？

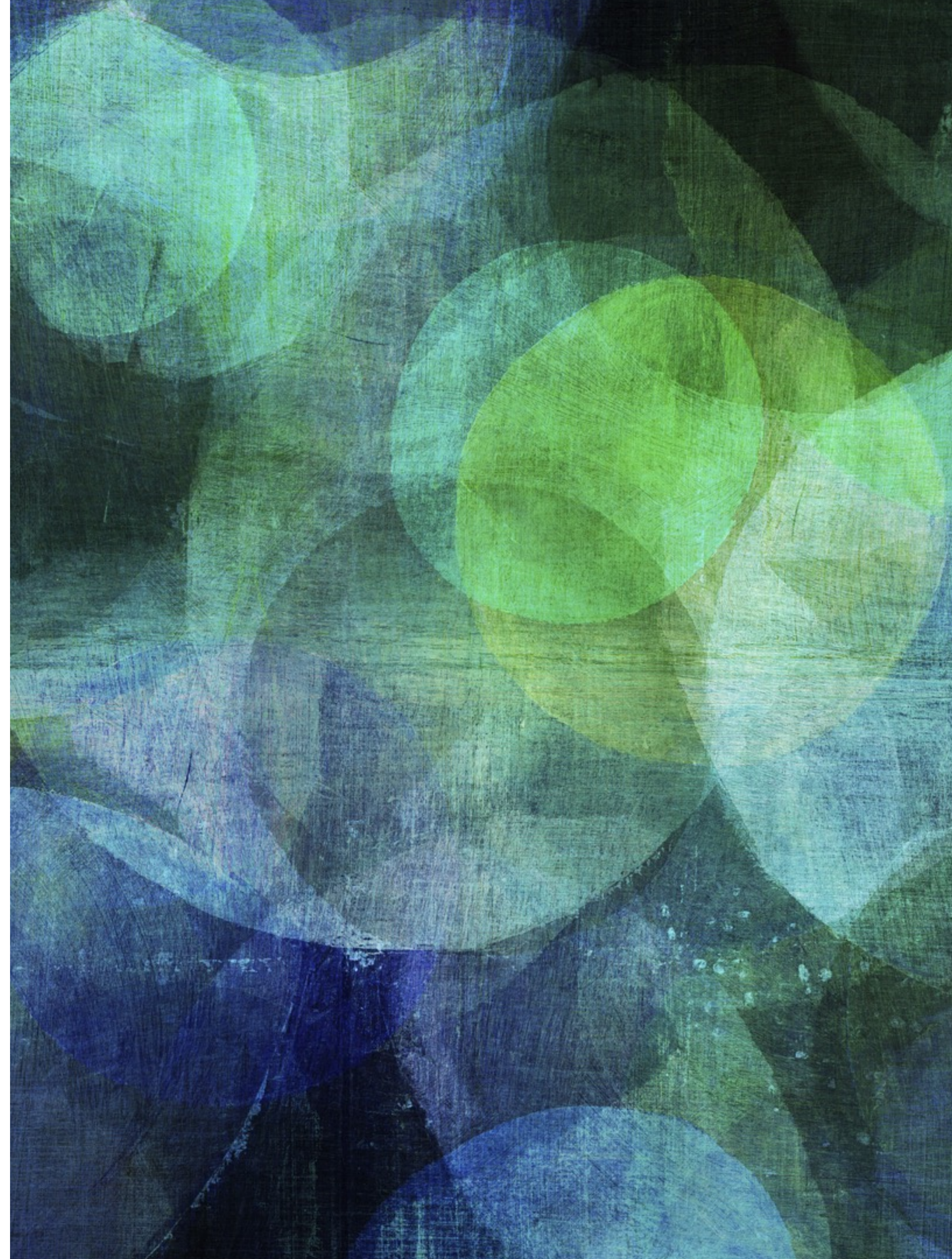
-あなたへの質問

ネット集客の考え方

- ▶ **今やネット集客とリアル集客の境目はあっていないようなものなので、分けて考えない**
- ▶ **いろいろなツールを有機的につなげて戦略的に使う**
- ▶ **流行りものに手を出す際にはバラバラにならないように注意**

- ❖ 時代と共に流行が変わりますが、今は**LINE**
- ❖ 店舗ビジネスなどのビジネス目的の場合は”アット”というのが付いて**LINE@**というツールがある

流行のネット集客ツール

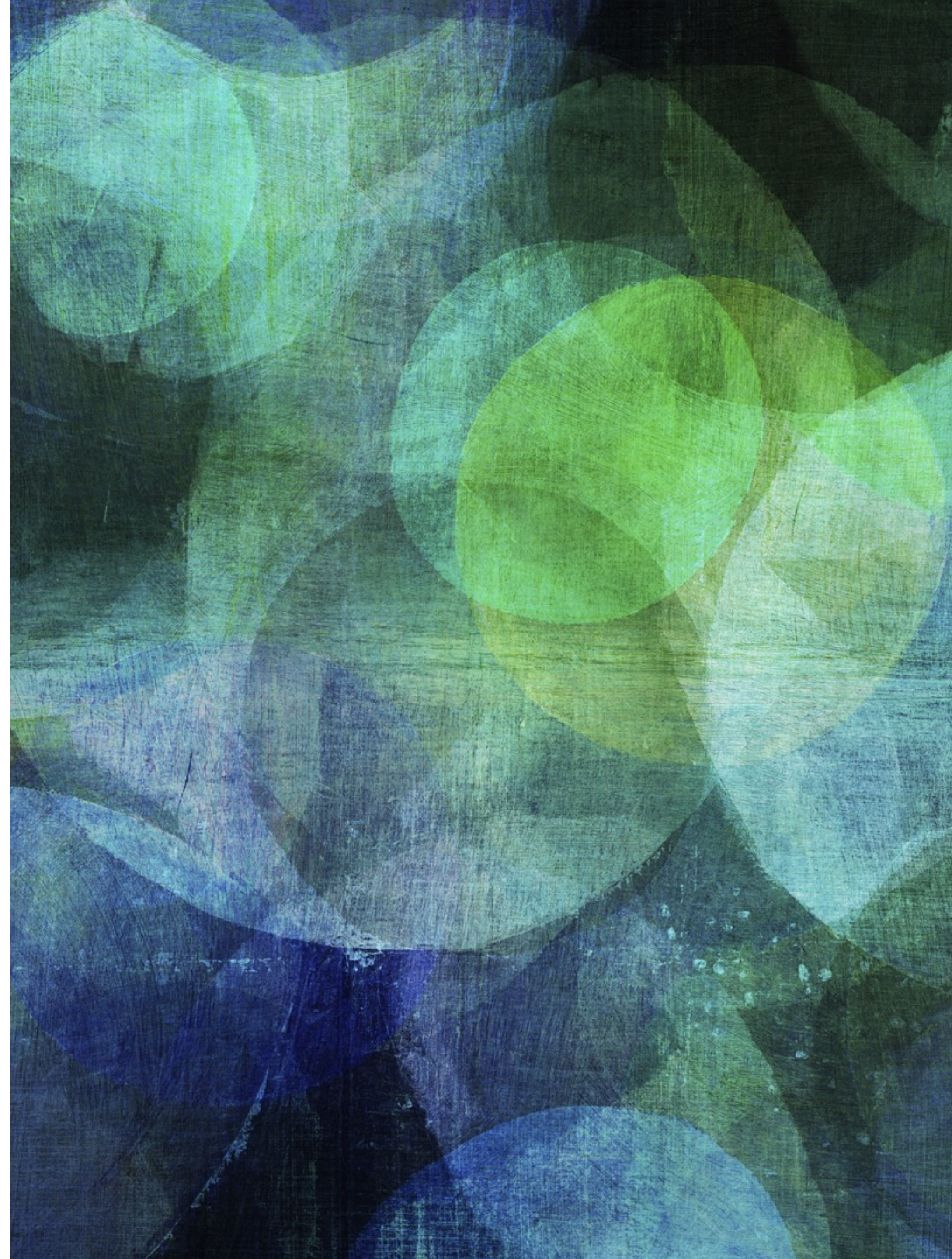


(1) 新規顧客を増やすこと

- ▶ **LINE@を使って“クーポン”を
オファーすることで新規顧客
の前の段階の見込み客をネッ
トで集めることができます**
- ▶ **LINE@では見込み客を追客す
ることができる**
- ▶ **オファーは検索のニーズに合
わせて提供すると効果的**

- ❖ **これも先ほどと同様にLINE@メッセージ送信による追客を行う**
- ❖ **メッセージを送ることで自分の店を”忘れてもらわない”工夫をすることでリピートを促せる**
- ❖ **ショップカードでポイントを集めてもらえる**

(2) 既存顧客にリピートしてもらおうこと





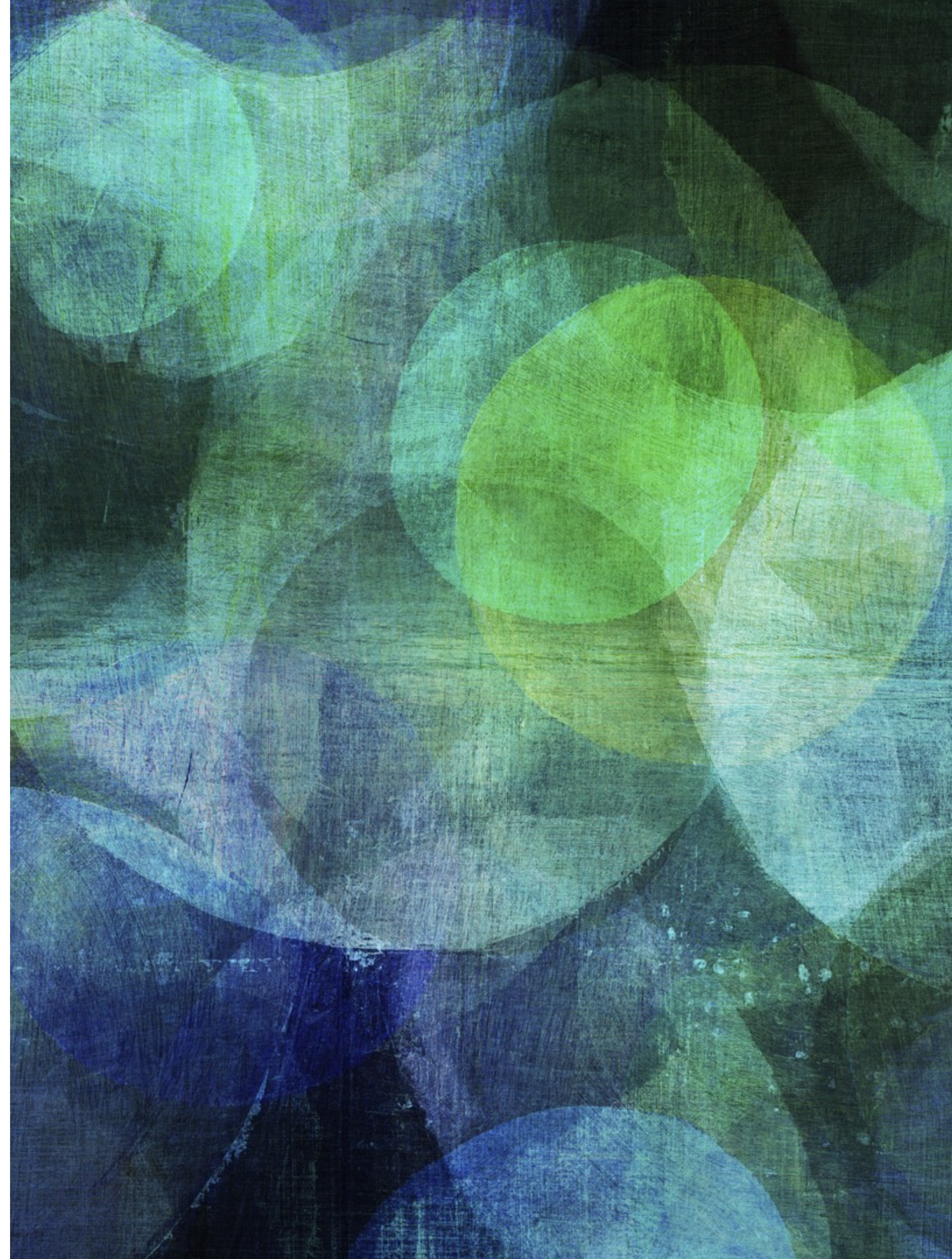
(3) 顧客単価を上げること

- ▶ **オススメは”普段使い”でない
使い方のお知らせ**
- ▶ **お客さまが、知らない使い方を
LINE@のメッセージで教えて
あげるのです。**

**最大の難問は登録してもらおうこと
つまり、友だちになってもらおうこと**

❖ **ではどうやって”LINE@の
登録をしたくなる”モチベー
ションを上げるのか？につ
いて**

次回の動画





コメントをお願いします

- ▶ **コメント欄に、(1) 今日学んで得られた知識を書き込んでください。**
- ▶ **(2) 三種の神器をあなたが、実際に使った場合に一番手こずると思うツール、また、その理由を書いてください。**

❖ **プレゼントは、動画コンテンツ
『LINE@を使ってリストマー
ケティングの仕組みを作る方法』
(7本の動画、合計30分)**

**コメントをくださった方には
プレゼントがございます**

