



LINE公式アカウント開設マニュアル

はじめに

本会では、事業者の新たな販路開拓を目的とした、I Tツールを活用とする「SNSを活用した販路開拓支援事業」を実施致しております。

本マニュアルでは、事業に参加され、実際に取組みが行われた参加事業者様の事例及び感想やご意見等について紹介をするものです。

また、今回のコロナ禍により、新たな生活様式や消費者ニーズの急激な社会変化に対応するためにも、今後ますますI Tツールの活用は必須となることが考えられます。

そこで、事業者の皆様方がI T活用に係る取組みの参考としていただくために、代表的なSNSツールとして「LINE（ライン）」の登録方法等について、わかり易く作成致しましたので、本マニュアルが新たな販路開拓手法の一助として経営にお役立ていただければと存じます。

目次

1.LINE公式アカウントについて	-----	1
2.事例紹介	-----	2
3.LINE公式アカウント開設手順	-----	8

1.LINE公式アカウントについて

LINE公式アカウントとは

LINE公式アカウントは、個人アカウントとは別に企業や店舗の専用アカウントを開設することができるサービスです。多大なコストや複雑なシステムは不要で、誰でも無料でアカウントを開設することができます。

LINEは日本の人口の約66%以上となる約8,600万人に利用されています。また、性別、年齢問わず、あらゆる属性の方が使用しているため、LINE公式アカウントを活用することで幅広いユーザーを対象として情報発信を行うことができます。情報発信を通し、既存顧客とのコミュニケーションを活性化させることで、再利用や再来店を促すことができます。



ポイント①

無料で始められる



ポイント②

幅広い世代に情報発信ができる



ポイント③

再利用や再来店を促せる

LINE公式アカウントの主な機能



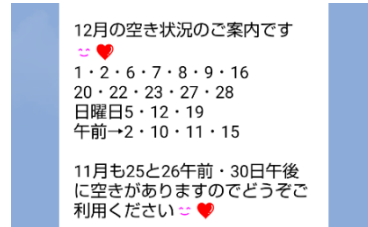
クーポン

店舗で使用できるクーポンを作成することができます。



ショップカード

LINE上のポイントカードを作成することができます。



メッセージ配信

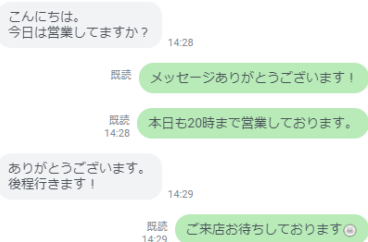
友達追加したユーザーにメッセージを送ることができます。

最近の投稿



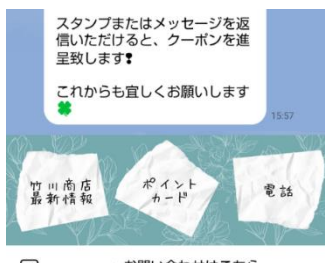
LINE VOOM投稿

LINE VOOMに、情報を投稿することができます。



LINEチャット

ユーザーと直接コミュニケーションをとることができます。



リッチメニュー

ホームページやショッピングサイトへ誘導することができます。

2.事例紹介（1）

メッセージやクーポンを活用してお客様の興味を引く

～LINE公式アカウントを活用している事業所の声～

大河原町商工会 合資会社 竹川商店様

SNSを活用する以前に抱えていた課題、SNSを始めたきっかけをお聞かせください

お客様の高齢化などが進む中、若い方や、初めての方にとっては、入店しにくい店の作り・雰囲気があるようだと感じていました。SNSは個人的にも活用しており、自然と商いにも取り入れなければいけないと考え始めました。

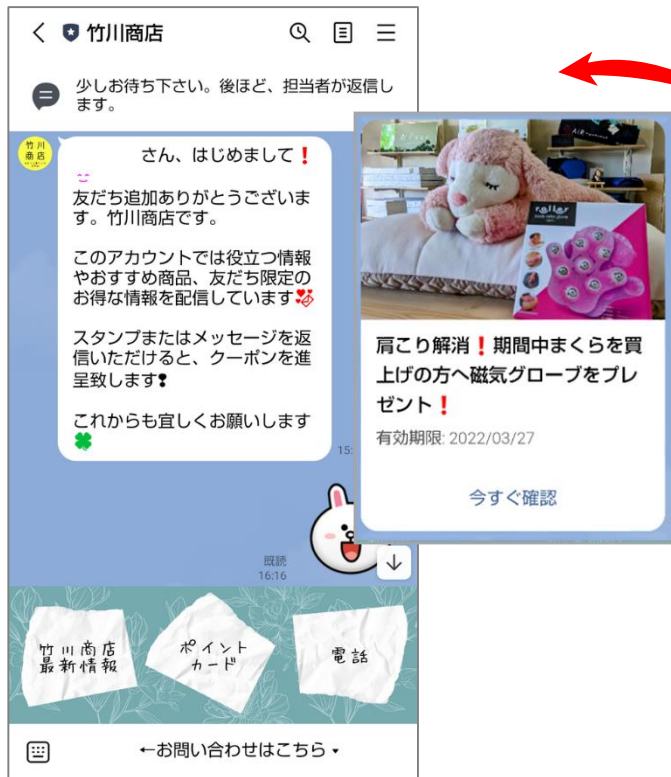
SNSを活用して感じた効果をお聞かせください

当店がどんな店なのか、何を扱っているか、などの情報を入店前にお伝えすることができ、ことが大きなポイントです。また、決済方法や営業時間も掲載できるため、お客様の利便性につながっていると思っています。これまでは、チラシやダイレクトメール、看板などが主な広告でしたが、SNSの運用を始めたことで、お客様に興味を持っていただくチャンスが増えました。

SNSを活用してからの反響や、おすすめの機能等がございましたらお聞かせください

▶活用した機能：メッセージ通知機能

LINEではお客様からのお問い合わせの通知がくるため、そこから来店数が増えるかどうかの予測が立てやすくなりました。LINE公式アカウント以外も、FacebookやInstagramを開設していますが、こちらはなかなか運用を続けるのが難しいと感じました。



メッセージ機能や クーポンを活用

- ・ お店の情報をお客様へ配信
- ・ クーポンを活用してお客様の興味
関心を引き付ける

合資会社 竹川商店様の
LINE公式アカウントはこちら ▶



2.事例紹介 (2)

予約情報やプライベートな投稿を発信

～LINE公式アカウントを活用している事業所の声～

川崎町商工会 Le Ciel Bleu様

SNSを活用する以前に抱えていた課題、SNSを始めたきっかけをお聞かせください

当店はエステ業を営んでおり、創業後間もないため主要顧客は知人や友人が多くを占めています。主要顧客から新規顧客のご紹介をいただく機会も多くありますが、肌に触れたり、素肌を見せる事に抵抗があるためか、なかなか来店に繋がりませんでした。

そこで、新規顧客の獲得に向けてSNSを活用を始めました。顧客とのコミュニケーションを活発に行うことで業種特有のハードルを少しでも下げられるようにと運用をしています。

SNSを活用して感じた効果をお聞かせください

本事業を活用する前は、他人の見様見真似でLINE公式アカウントを開設し、特に考えもなく場当たり的に投稿を行っていました。指導を受けてからは、公式にアカウント承認を行い、リッチメニューボタンを作成し、顧客への利便性を高める事ができたと共に、見てもらえる投稿時間や1つ1つの投稿に対するインプレッションを意識して配信することを心がけています。丁寧に品質を意識した投稿を行うことで、既存顧客からの紹介による新規顧客も徐々に増えてきました。

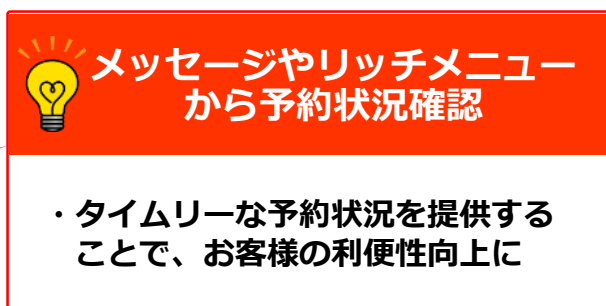
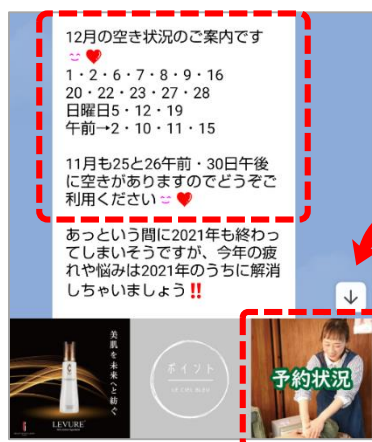
SNSを活用してからの反響や、おすすめの機能等がございましたらお聞かせください

▶ 活用した機能：リッチメニュー機能

リッチメニューボタンを作成したことで、当店の利便性が向上したと感じています。特に予約の空き状況が簡単に分かることが、便利だと好評をいただいています。

また、投稿の分析の結果、宣伝よりプライベートの様子を投稿したほうが、閲覧数が多い事が判明しました。そこで、宣伝3割、プライベート7割ぐらいの分量の内容で投稿することを心掛けています。これからも地道に丁寧な返信や投稿を行い、ポイントカード機能等の運用を行うなどO2O※を活用した来店頻度を高める取組が今後の課題です。

※O2O…Online to Offlineの略で、オンラインからオフラインへ購買行動を促すマーケティングの手法のこと



Le Ciel Bleu様の
LINE公式アカウントはこちら ▶



2.事例紹介（3）

トーク機能の活用

～LINE公式アカウントを活用している事業所の声～

玉造商工会 有限会社 真山機械様

SNSを活用する以前に抱えていた課題、SNSを始めたきっかけをお聞かせください

情報発信の機会が少ないと感じていたために、SNSを始めたいと思っていました。

お客様とのコミュニケーションの手段を増やすことや、社長のみがお客様からのお問い合わせに対応するのではなく、社員全員で対応を分散させたいという思いもありました。

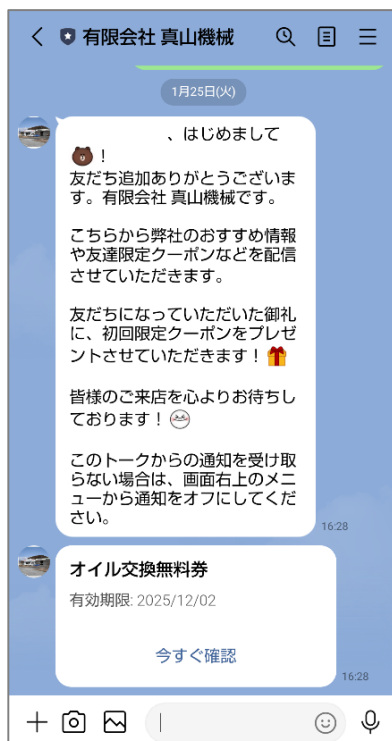
SNSを活用して感じた効果をお聞かせください

LINE公式アカウントを開設したところ、思った以上にお客様の関心が得られました。

SNSを活用してからの反響や、おすすめの機能等がございましたらお聞かせください

▶活用した機能：トーク機能

今はほとんどの人がスマートフォンを持っているためにSNSは有効だと感じています。また、通話がめんどくさいと思っているお客様でも、SNS等では気軽に連絡（コミュニケーション）が取れるということも感じました。





お客様との コミュニケーション 手段が増える

- ・お客様に情報を発信できる
- ・電話以外のコミュニケーション
ツールとして利用していただける

有限会社 真山機械様の LINE公式アカウントはこちら



2.事例紹介（4）

ホームページの代わりにLINE公式アカウント・Googleマイビジネスを活用

～LINE公式アカウントを活用している事業所の声～

玉造商工会 有限会社 倉加屋様

SNSを活用する以前に抱えていた課題、SNSを始めたきっかけをお聞かせください

もともと弊社にはホームページがありませんでした。ホームページはそれなりに初期投資がかかることを知っていましたが、あまりコストをかけずに、その代わりとなる仕組みを模索していたところでした。そんな折に、商工会のSNSフォローアップ研修で、その代わりとなる「LINE公式アカウント」を教えていただき、SNSの運用を始めました。

SNSを活用して感じた効果をお聞かせください

SNSの運用を始めたばかりで、まだまだ効果を感じるまで時間はかかると思います。しかしLINE公式アカウントの機能を活用して、ホームページに代わるものを作成することができました。来店時にLINE友達登録を促すためのクーポン作成やタイムライン（LINE VOOM）を駆使して鳴子温泉PRなどを今後取り組んでいきたいと思っています。

SNSを活用してからの反響や、おすすめの機能等がございましたらお聞かせください

▶活用した機能：プロフィール機能

GoogleビジネスアカウントとLINE公式アカウントを併用することにより、ホームページの代わりとして代用することができました。全世界のブラウザのシェアを見てもGoogleがNo.1ということですので、この組み合わせはかなり相性が良いのではないかと考えています。いずれにしても、これから来ていただくお客様にLINE友達追加のお願いをして、フォロー数を増やしていくことが大切なのだと思います。

Googleマイビジネス



Googleマイビジネスから LINE公式アカウントへ誘導

- ・ LINE公式アカウントの存在を知っていただくことができる
- ・ LINEからお問い合わせしていただくことが可能になる

有限会社 倉加屋様の
LINE公式アカウントはこちら ▶



2.事例紹介 (5)

スタッフも楽しみながら情報発信

～LINE公式アカウントを活用している事業所の声～

若柳金成商工会 癒し空間 和様

SNSを活用する以前に抱えていた課題、SNSを始めたきっかけをお聞かせください

元々Facebookを使いお店の情報を発信していましたが、利用していない方へのアピールが難しいなと感じていました。そこで、情報誌に掲載する時もありましたが、すぐできない事への面倒さがあり、定期的に載せてはいませんでした。

そこで、自分達も気軽に発信できるLINEを使うことにしました。急な予定や予約状況も含めてアップできるので、楽しくPR出来ているのが皆様にも伝わっている様に思います。

SNSを活用して感じた効果をお聞かせください

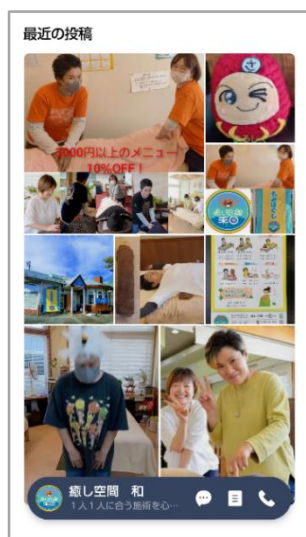
LINE公式アカウントはお客様も気軽に使用してくれているようで、情報を発信するとすぐご予約のLINEが来たり、電話予約もあり反応も早く嬉しいし、発信し甲斐があります。今後自分達も楽しみながら、よりお客様へ情報を伝えられるように内容も充実させていきたいと思います。

SNSを活用してからの反響や、おすすめの機能等がございましたらお聞かせください

▶活用した機能：クーポン機能

お客様のお友達や情報を見た新規のお客様が増え、以前より来店するお客様の年齢層が幅広くなったと思います。普段から使っているLINEだから気軽に、手軽にやり取りが出来るからだと感じています。

特に初めての方やリピーターさんもクーポンを楽しんで利用してくれている印象です。



💡お得な情報や楽しい情報を配信

- ・店内の様子や雰囲気伝えられる
- ・LINE VOOMを活用することで、新たなお客様ともつながれる

癒し空間 和様の
LINE公式アカウントはこちら



2.事例紹介（6）

クーポンの抽選機能を活用してお友達獲得

～LINE公式アカウントを活用している事業所の声～

本吉唐桑商工会 有限会社 鮎処えんどう様

SNSを活用する以前に抱えていた課題、SNSを始めたきっかけをお聞かせください

当店では常連のお客様に何か還元できないかと考え来店ポイントカードの作成を検討していました。今回の支援でLINEでもポイントカードが作成できることを知り、紙等で作成したポイントカードとは違い、お客様がカードを無くしたり汚してしまったりすることもなく、また、ポイントカードの作成に印刷代等コストもかからないため取り組むことにしました。また、LINEを活用することによりコロナ禍でなかなか来店できないお客様とのコミュニケーションツールとしても活用できると考えました。

SNSを活用して感じた効果をお聞かせください

LINEはコロナ禍の影響で来客数が減少する中、当店の情報を積極的に発信できるツールの一つとして役立っています。また、友達登録の際の抽選やポイントカードのイベントやオリジナルのLINEスタンプ作成を検討するなど、従業員も楽しみながら取り組んでいます。

SNSを活用してからの反響や、おすすめの機能等がございましたらお聞かせください

▶活用した機能：ショップカード機能

LINEのポイントカードは比較的高い年齢層の方も「ポイント貯めなきゃ」と言っていただけほど好評を頂いています。また、友達登録の際に行う「季節の握り2貫が当たる抽選」も好評で、従業員の協力もあり、友達登録は1ヵ月で100件以上増え、現在300名を超えました。また、お客様から要望やご意見、ご感想も頂くこともあり、それに対し返事を返すなどコミュニケーションツールとしても役立っています。今後も季節ごとのイベントや「出前の食器返却ポイント」など取り組んでいきたいと思っています。



クーポンの抽選機能を活用

- ・お客様に楽しんでもいただける
- ・お友達獲得に繋がる

有限会社 鮎処えんどう様の
LINE公式アカウントはこちら



3.LINE公式アカウント開設手順

① LINE公式アカウントの開設ページにアクセス

LINE公式アカウント開設ページ：<https://www.linebiz.com/jp/entry/>

② サイト内の「認証済みアカウントを開設する」をクリック



「認証済みアカウントを開設する」をクリック

③ 「アカウントを作成」をクリック



「アカウント作成」をクリック

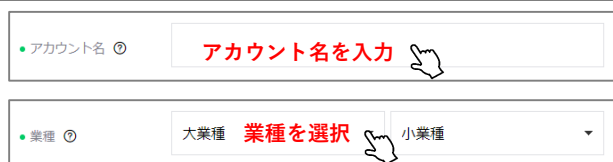
④ 「LINEアカウントで登録」、または「メールアドレス」で登録を選択

「LINEアカウントで登録」は、個人のLINEアカウントとLINE公式アカウントを紐づけて開設を行います。「メールアドレスで登録」は、メールアドレスと必要情報を入力することで開設ができます。どちらを選んでも問題ありません。



⑤ 「アカウント名」を入力し、「業種」を選択

アカウント名は、LINEの友だちリストやトーク画面に表示される名称です。アカウントの内容を正確に表す名称（企業名や店舗名など）を入力してください。



⑥ 「店舗・施設情報」「会社情報」を入力し、確認ボタンをクリック

⑦ 入力内容を確認し、「完了ボタン」をクリック

アカウント開設完了

LINE公式アカウントの管理画面にログインし、基本情報の設定を行ってください。
くわしくは「LINE公式アカウントマニュアル」をご確認ください

LINE公式アカウント開設ページ：<https://www.linebiz.com/jp/manual/OfficialAccountManager/>



第二版

発行元

宮城県商工会連合会 広域支援部 地域振興課

〒980-0011 宮城県仙台市青葉区上杉1-14-2（商工振興センター2F）

TEL 022-225-8751

<https://www.miyagi-fsci.or.jp/>

無断転載を禁ずる