



チケット for LINE
Hybrid

＼ LINE公式アカウントの活用方法を解説！ ／

L	I	N	E	集	客	成	功	の	秘	訣
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---

Agenda

集客に有効な「LINE公式アカウント」とは？	P.3
料金プラン	P.4
LINE公式アカウントが集客に有効な理由	P.5
LINE公式アカウントの活用ステップ	P.6
LINE公式アカウントで集客する方法	P.7
LINE公式アカウントで集客する際の注意点	P.8
まとめ	P.9
LINE集客ならチケット for LINE Hybrid	P.10
導入事例/お役立ち情報	P.11
株式会社ICのご紹介	P.13

集客に有効な「LINE公式アカウント」とは？



LINEの運営会社のアカウントではなく、
「LINE上で各企業・団体の公式が運営するアカウント」のことを指します。

約6割の利用者*が *LINEを利用していると回答した20代～60代の男女:1201名
1社以上のLINE公式アカウントを「友だち追加」

サービス利用に必須で有益な情報が届くアカウントは高評価！

■ヤマト運輸

生活に役立つ企業LINE公式アカウントとして、最も多く挙げられたのがヤマト運輸



Point

LINE公式アカウントは、集客において非常に有効！

※ 引用 : <https://prtimes.jp/main/html/rd/p/0000000087.000017833.html>
<https://www.kuronekoyamato.co.jp/yt/campaign/renkei/LINE/>

「LINE公式アカウント」の料金プラン



LINE公式アカウントには、**3**つのプランがあります。

コミュニケーションプラン

月額無料、追加料金なしで
200通メッセージを送れる

ライトプラン

月額5000円で5000通まで
送信可能

スタンダードプラン

月額15000円で30000通+追加
でメッセージを送信可能



Point

無料で使用できるコミュニケーションプランで始めてみるのがおすすめ！

LINE公式アカウントが集客に有効な理由

集客に有効な機能が揃っている

画像やテキスト情報を一つにまとめる・複数の画像をカルーセルで表示させる、動画配信など、配信方法が揃っている

ユーザー数が多い

LINEの月間ユーザー数は約9,500万人（2023年6月末時点）で年齢は10代～60歳以上まで全国に存在

規模や業種を問わず活用できる

どのようなサービス・店を運営していても登録が可能

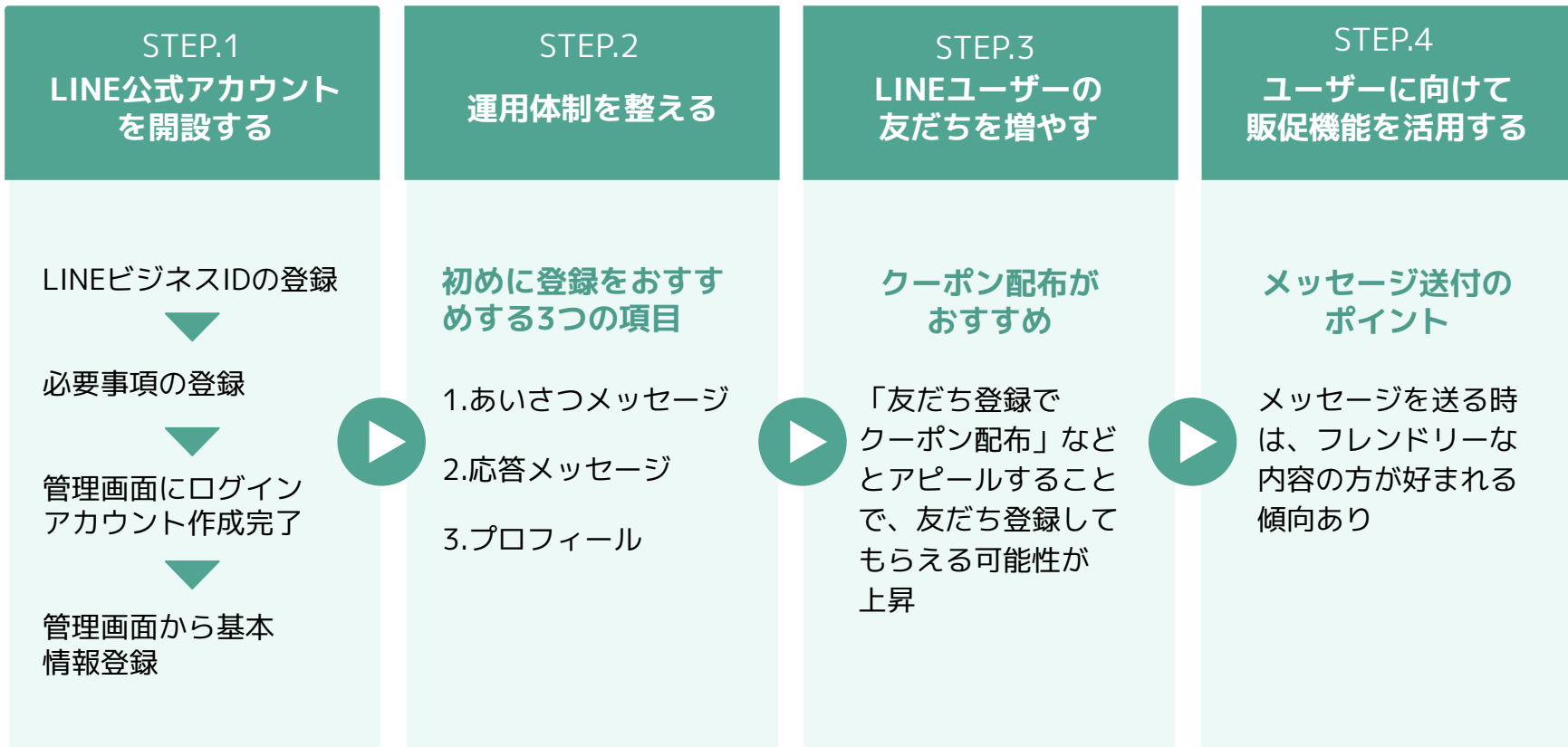
メールマガジンより開封率が高い

メッセージに気づきやすく、開封率が高い

リピーター獲得に
つなげやすい

ユーザーと1：1でのやり取りも可能で密なコミュニケーションを取れる

LINE公式アカウントの活用ステップ



LINE公式アカウントで集客する方法

他のSNSも併用する

LINEは、拡散性は低いため、X（旧Twitter）やInstagramなどを併用するのがおすすめ

登録の特典を用意する

「LINE友だち登録でクーポン100円進呈」のように登録の特典を用意してLINE公式アカウントへの登録を促す

友だちをターゲティングして情報配信する

住まいや閲覧履歴など配信の絞り込みをして、ターゲットに効率的にリーチする

LINE VOOMを活用する

LINEVOOM（主に動画コンテンツを投稿できるサービス）で視覚的に興味が湧くコンテンツを配信。拡散につながる可能性も

リピーターの育成につなげる

リピーターを育成するために、継続的に情報を配信する

問い合わせ機能を整える

一方的に情報を配信するだけでなく、利用者が何か疑問に感じたときなどに迅速に対応することで信用に繋げる

LINE公式アカウントで集客する際の注意点

ブロックされないようにする

適度なコミュニケーション 頻度の設計が肝

ブロックされると、
当然この先送るメッセージは
見てもらえなくなって
しまう。

適切な配信頻度にする

おすすめの配信頻度

- セグメント配信：週に1~2回程度
- 全ての友だちに配信：月1回程度

適切な配信曜日・配信時間に 設定する

注意点

- 朝早すぎる、夜遅すぎる時間帯には
配信しない
- 多くの企業が土日の集客を狙い金曜
日に配信するため、埋もれやすい



Point

ユーザーの生活スケジュールを配慮して、適切なコミュニケーションを！

まとめ



集客に有効な「LINE公式アカウント」とは？

「LINE上で各企業・団体の公式が運営するアカウント」のことを指します

LINE公式アカウントの活用ステップ

1.LINE公式アカウント
を開設する



2.運用体制を整える



3.LINEユーザーの
友だちを増やす



4.ユーザーに向けて
販促機能を活用する

LINE公式アカウントが有効な理由

- 集客に有効な機能が揃っている
- ユーザー数が多い
- 規模や業種を問わず活用できる
- メールマガジンより開封率が高い
- リピーター獲得につなげやすい

LINE公式アカウントで集客する方法

- 他のSNSも併用する
- 登録の特典を用意する
- 友だちをターゲティングして情報配信する
- LINE VOOMを活用する
- リピーターの育成につなげる
- 問い合わせ機能を整える

注意点

ブロックされないようにする

適切な配信頻度にする

適切な配信曜日・配信時間に
設定する



Point

集客する上で魅力的な機能満載のLINEを導入しない手はない！

LINE集客ならチケットfor LINE Hybridがおすすめ！

LINEで簡単に チケットの販売管理を

チケット for LINE Hybridは、
LINEで出来るクラウド型チケット
販売管理サービスです。



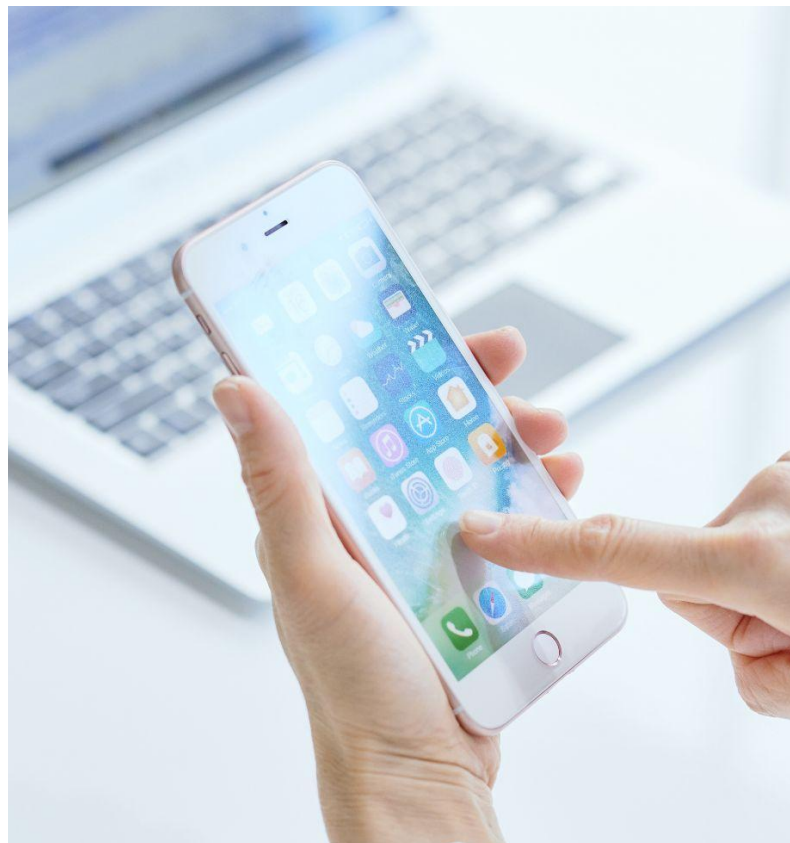
LINEと連携

LINEをUIとした
電子チケットシステム

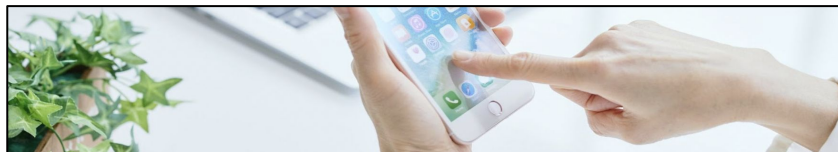


初期導入費
月額固定費

0円



導入事例



イベント業務が^楽になる！
クラウド型チケットシステム

導入成功事例

✓ チケット for LINE Hybridを導入した企業事例

✓ チケット管理のオンライン化を成功する秘訣

詳細はこちら

<https://tfl.ic-product.jp/materials.html>



お役立ち情報



✓ チケット管理のトピックス

✓ セミナー情報も随時更新中

詳細はこちら

<https://tfl.ic-product.jp/information/>



その他のお問合せ

— お気軽にご連絡ください —

電話

0120-014-110
(平日：09:00～17:00)

メール

ticket-line_inquirie
@ic-net.co.jp

当社のサービスサイトもぜひご覧ください

<https://tfl.ic-product.jp/>



会社概要

商号

株式会社IC

代表

代表取締役社長執行役員 齋藤 良二

代表取締役副社長執行役員 三澤 昇平

事業内容

情報サービス分野におけるソリューションの提供

ITソリューション

ITサービス

- ・ソフトウェア開発
- ・インフラ設計構築
- ・システム運用支援
- ・パッケージ開発/導入支援

資本金

4億7百万円（2021年9月末現在）

設立

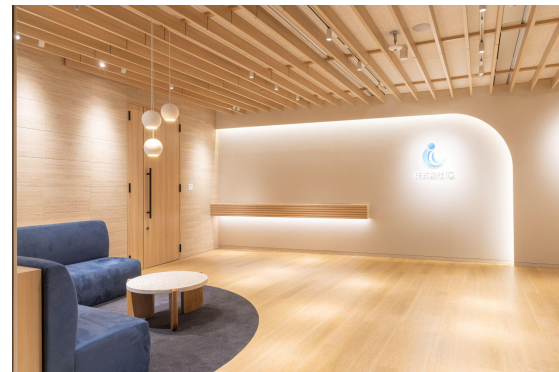
1978年2月20日

拠点

東京都港区港南2丁目15番3号 品川インターシティC棟7階

ホームページ

<https://www.ic-net.co.jp/>



END