

買いたい！行きたい！をつくる

LINEヤフーの 集客攻略 セミナー

いつでも視聴可

参加無料



集客におけるお悩み

お悩み①

初めて購入・来店する方が
増えない

お悩み②

EC販売を始めたが
サイトにアクセスがない

お悩み③

リピーターが生まれない

要因①

商品やお店が知られていない

要因②

検索結果に表示されない

要因③

来店・購入後にお客様と
接点が作れていない

Agenda

集客で押さえるべき3つのポイント

ポイントに応じた適切なアプローチの方法

ユースケース

まとめ



Agenda

集客で押さえるべき3つのポイント

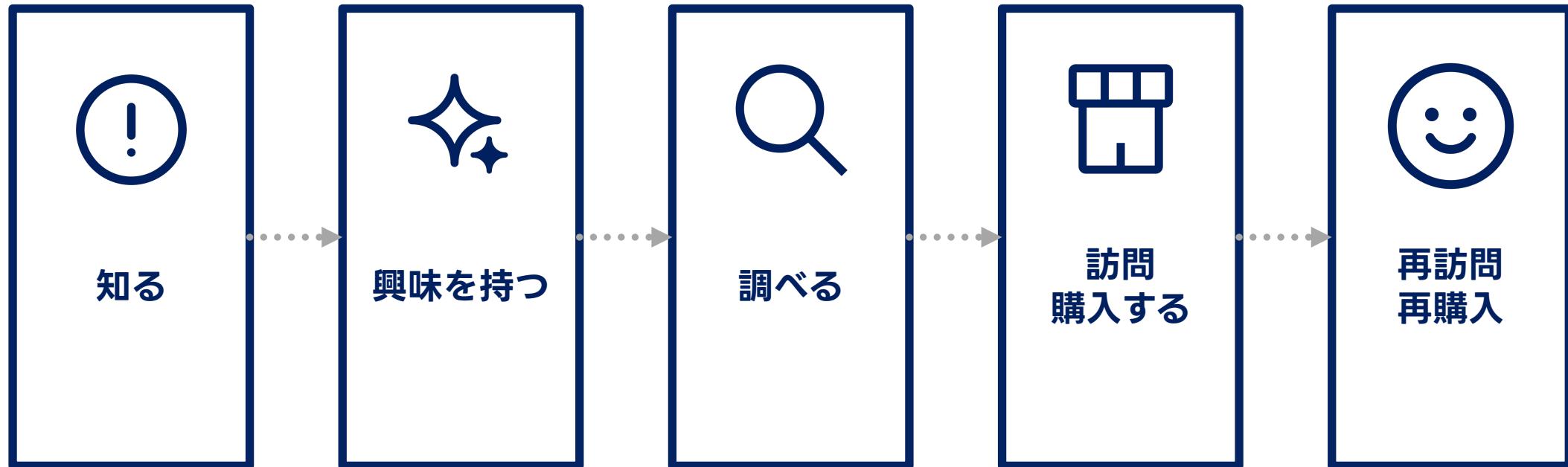
ポイントに応じた適切なアプローチの方法

ユースケース

まとめ

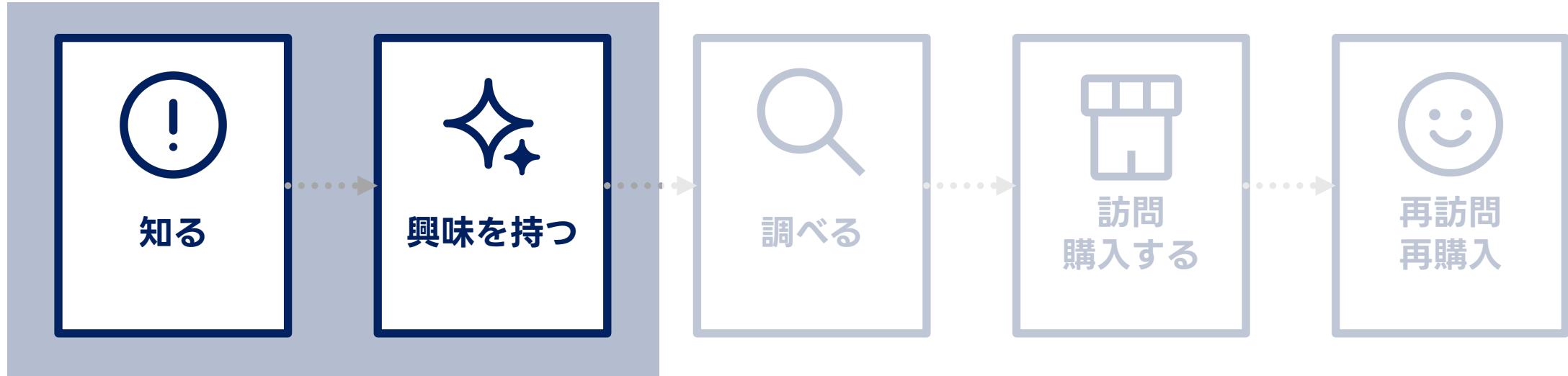


商品購入までのユーザーの動き



集客で抑えるべき3つのポイント1

「知る・興味を持つ」タイミングにアプローチ



誰に

まだ商品を
知らない人



いつ

知る・興味を持つ



特徴

商品・サービスを知ってもらうことで
「欲しい人」の潜在層を増やすことができる

集客で抑えるべき3つのポイント2

「調べる」タイミングにアプローチ



誰に

「欲しい・買いたい」と
思って調べている人



いつ

調べている時



特徴

すぐに欲しいと思っている人たちに
向けた集客なので、訪問・購入の確度が高い。

集客で抑えるべき3つのポイント3

「再訪問・再購入」のタイミングにアプローチ



誰に

一度購入し、再度
買いたいと思っている人



いつ

訪問・購入後



特徴

一度購入・訪問しているため、
リピートにつながり売り上げも生まれやすい

Agenda

集客で押さえるべき3つのポイント

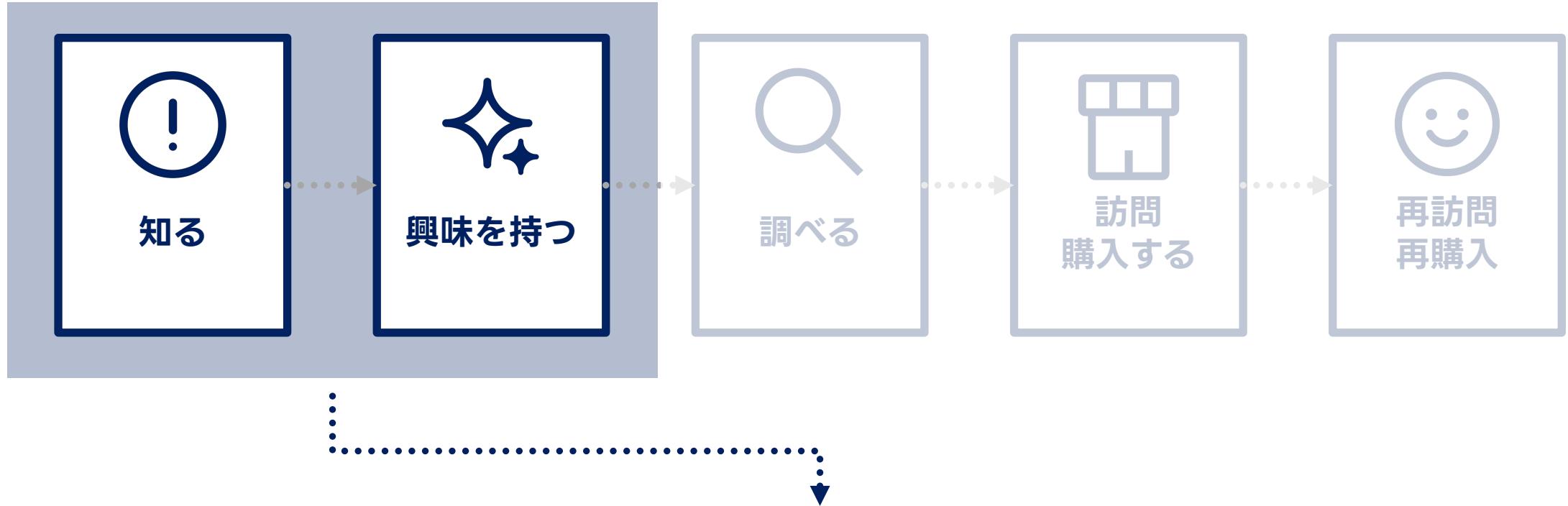
ポイントに応じた適切なアプローチの方法

ユースケース

まとめ



「知る・興味を持つ」タイミングにアプローチ



Yahoo!広告 ディスプレイ広告



強み①

画像や動画を使って商品の魅力を
わかりやすく伝えることができる。

強み②

Yahoo! JAPANのサイトトップやYahoo!ニュースなど、
国内最大級のポータルサイトに広告の掲載ができる。

強み③

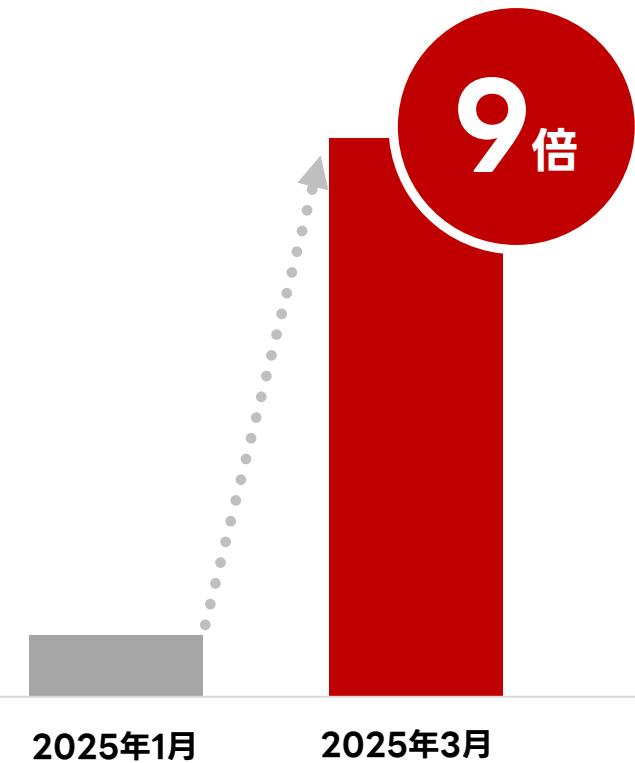
購買意向や興味関心・地域・年齢・性別などで
広告をターゲティングできる。

株式会社KOMPEITO様

目的：資料請求数の増加



資料請求数の推移



LINE広告



強み①

LINEを利用する9,800万人※に対して
画像や動画を使った広告配信ができる。

強み②

興味関心・地域・年齢・性別などで
広告をターゲティングできる。

強み③

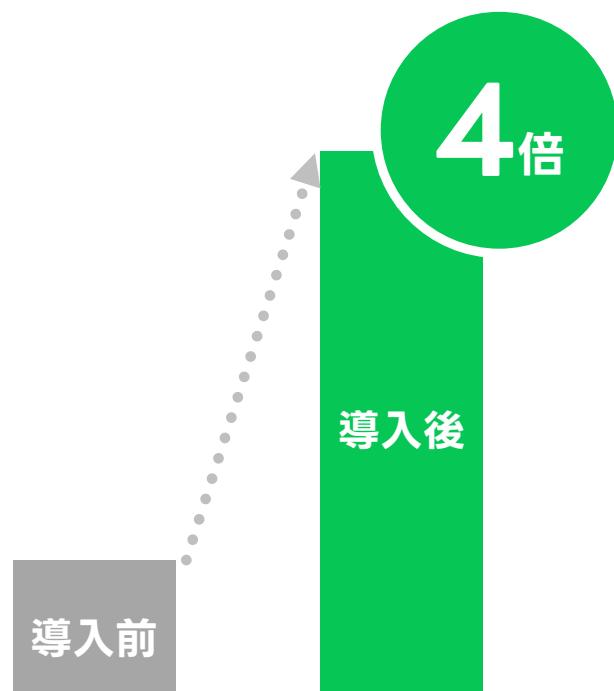
LINE公式アカウントの友だち以外にも配信が可能。

ビジネス・ブレークスルーハイスクール様

目的：サービス認知度UP
(サイト流入数UP)



LINE広告導入前後での
サイトへの流入数



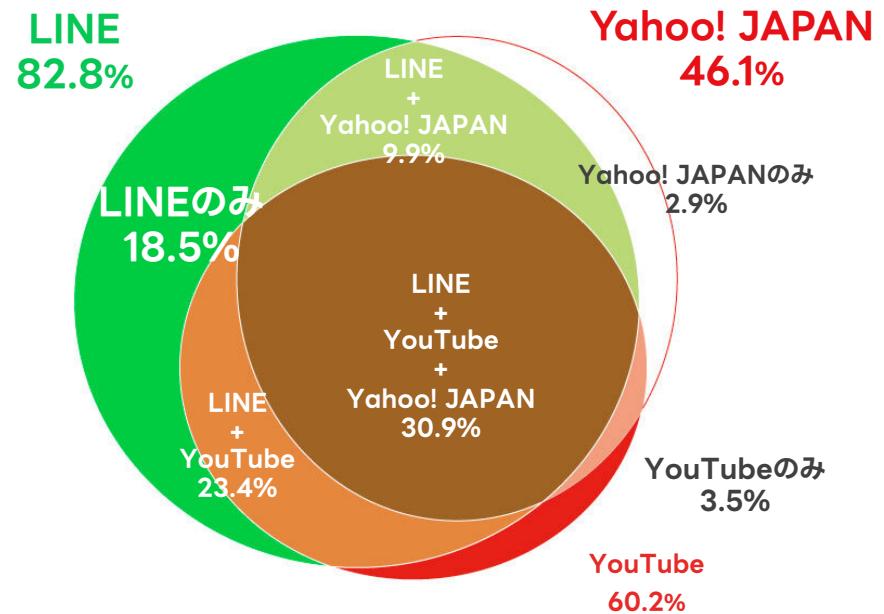
Yahoo!広告とLINE広告の使い分け

Yahoo!広告 ディスプレイ広告

利用デバイス	パソコン スマートフォン
ユーザー数	月間ログインユーザー 5,400万人

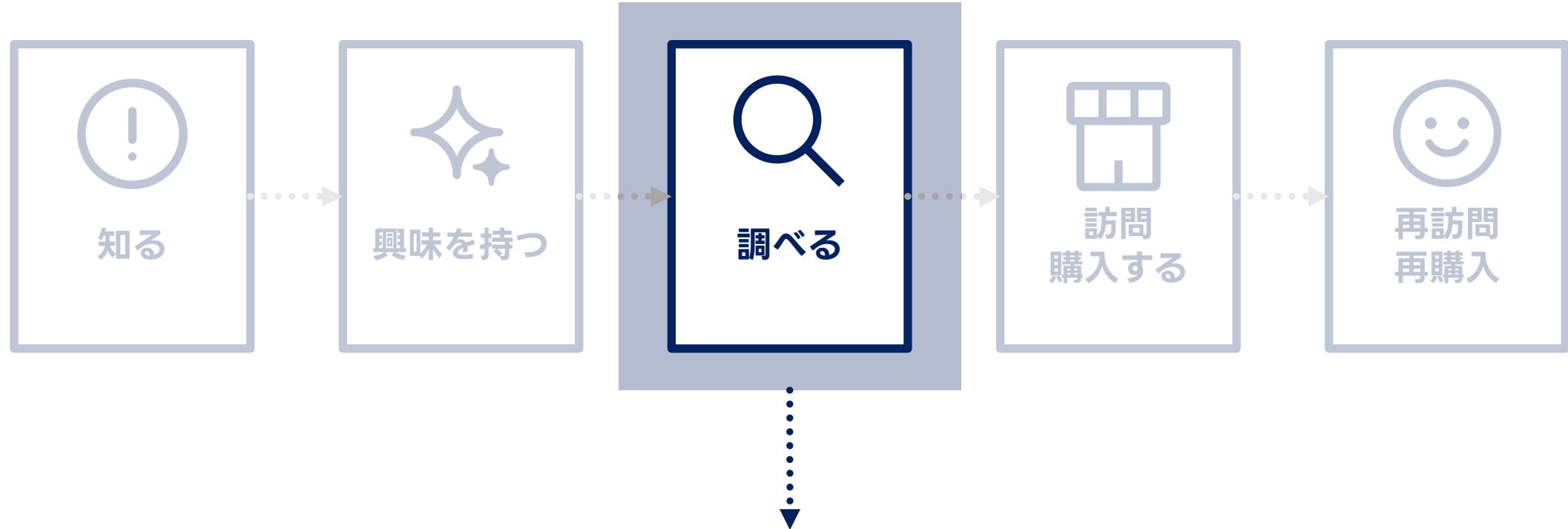
LINE広告

利用サービスの分布



Yahoo!広告 ディスプレイ広告とLINE広告を併用することで幅広いユーザーにアプローチができる

「調べる」タイミングにアプローチ



Webの検索結果に情報を表示してサイトへのアクセスを促す

Yahoo!広告 検索広告



強み①

検索をしている人（ニーズがある人）に対して表示ができるので、訪問・購入に繋がりやすい。

強み②

テキストだけで広告の配信ができるため、始めやすい。

強み③

月額数千円から成果を出すことができる。

シンフラワー株式会社様

目的：ECでの商品購入数増加



配信対象

「ブーケ 保存」など
サービスに関連する
ワードを検索した方

広告の費用対効果

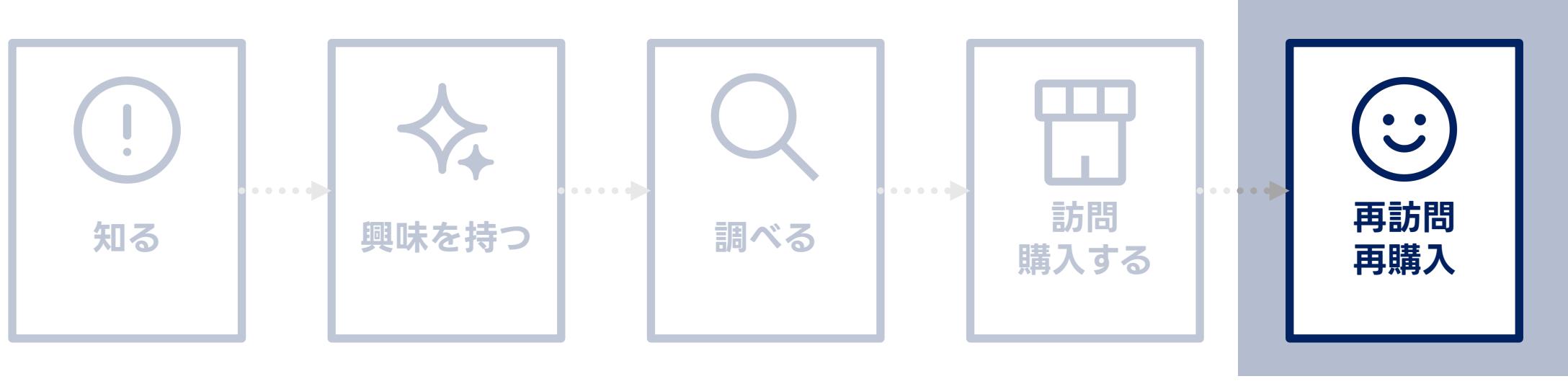
広告費10万円で
売上100万円

広告による獲得単価

他媒体比
1/3に改善

集客で抑えるべき3つのポイント③

リピーターを集客する



購入後・訪問後に再購入・再来店を促す

LINE公式アカウント



強み①

9,800万人※が利用する国内最大級のプラットフォームで
お客さまとLINEの友だちとして繋がることができる。

強み②

メッセージ配信の開封率が高く、
メルマガと比較しても見てもらいやすい。

強み③

テキストや画像を送るだけでなく、
クーポンやスタンプカードなども簡単に作成できる。

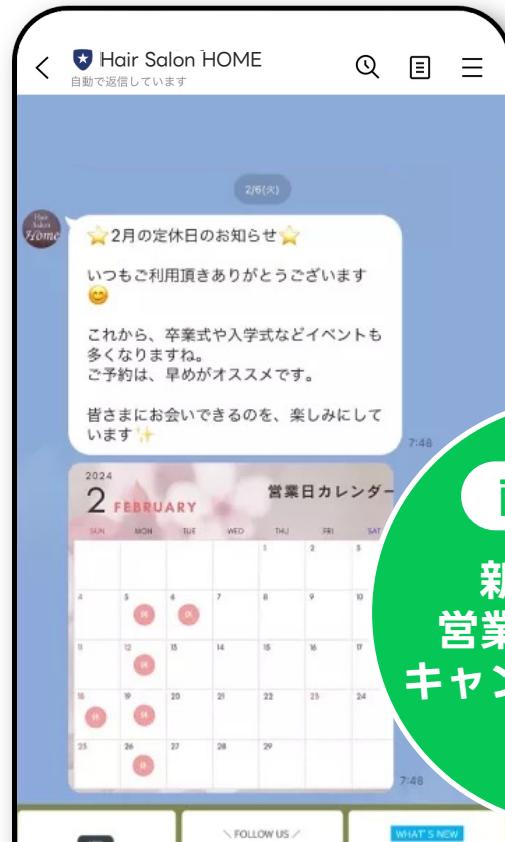
Hair Salon HOME様

来店時



店頭のQRコードから
友だち追加

再来店・予約の促進



配信内容

新メニュー
営業カレンダー
キャンセル情報など

メッセージ配信の成果

メッセージ配信後
1時間以内に
5~6件の予約

※2023年5月実績: Hair Salon HOME調べ

Agenda

集客で押さえるべき3つのポイント

ポイントに応じた適切なアプローチの方法

ユースケース

まとめ



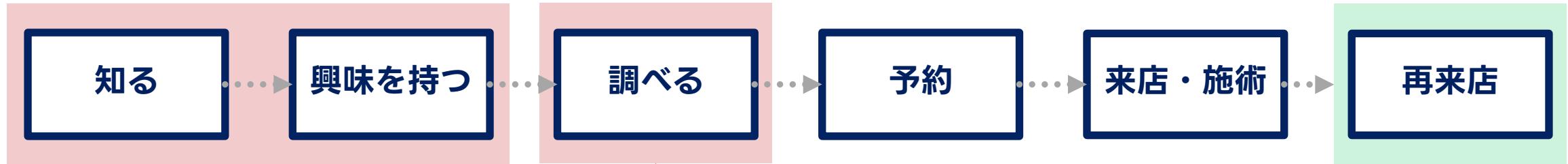
ユースケース

整体院の店長の場合



ユースケース

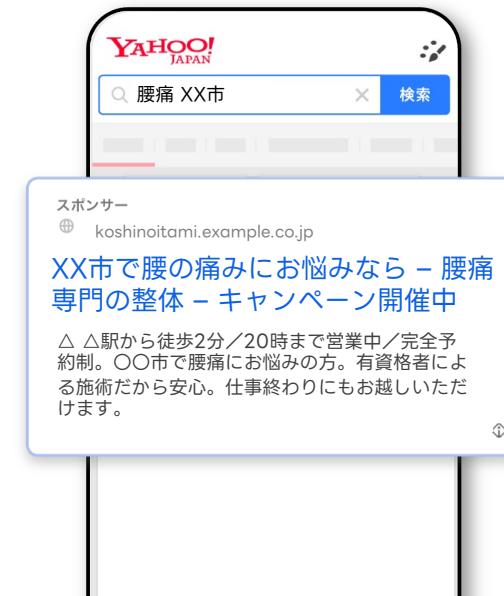
整体院の店長の場合



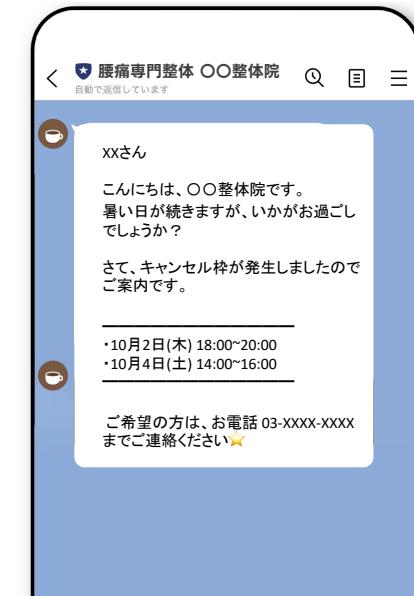
Yahoo!広告
ディスプレイ広告



Yahoo!広告
検索広告



LINE公式アカウント



お店を知ってもらう

知る → 興味を持つ → 調べる → 予約 → 来店・施術 → 再来店

Yahoo!広告 ディスプレイ広告



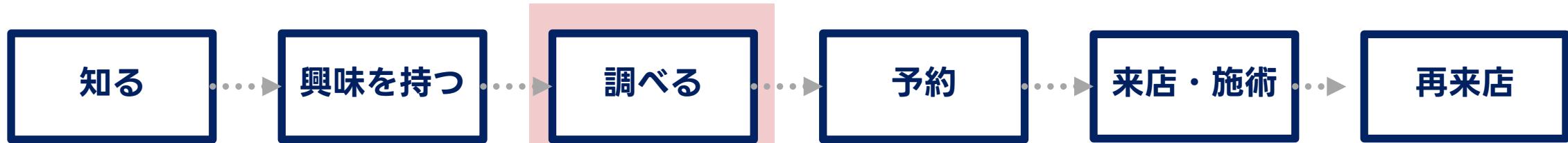
配信対象

XX市在住の
40代以上の
男女に配信

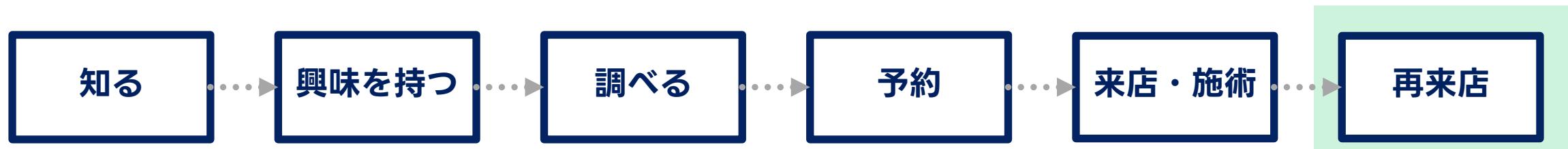
期待できる効果

お店の認知がUP
サイトアクセス数UP

ニーズが高まっている人にアプローチ

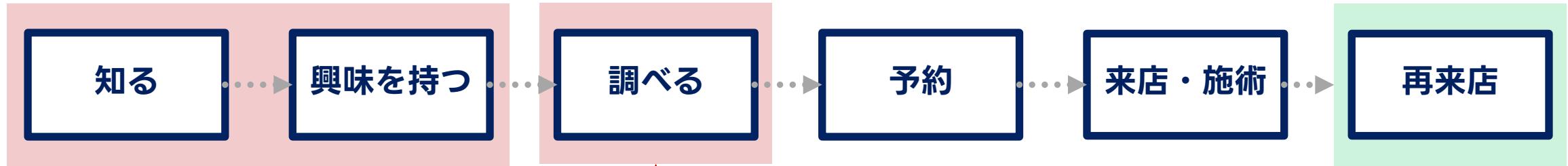


再来店を促すコミュニケーション



LINE公式アカウント

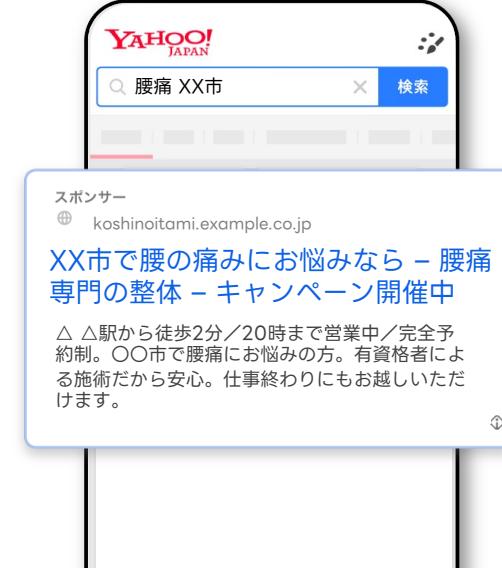
まとめ



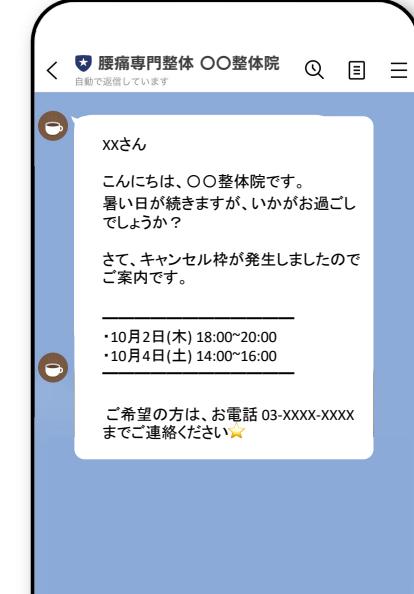
**Yahoo!広告
ディスプレイ広告**



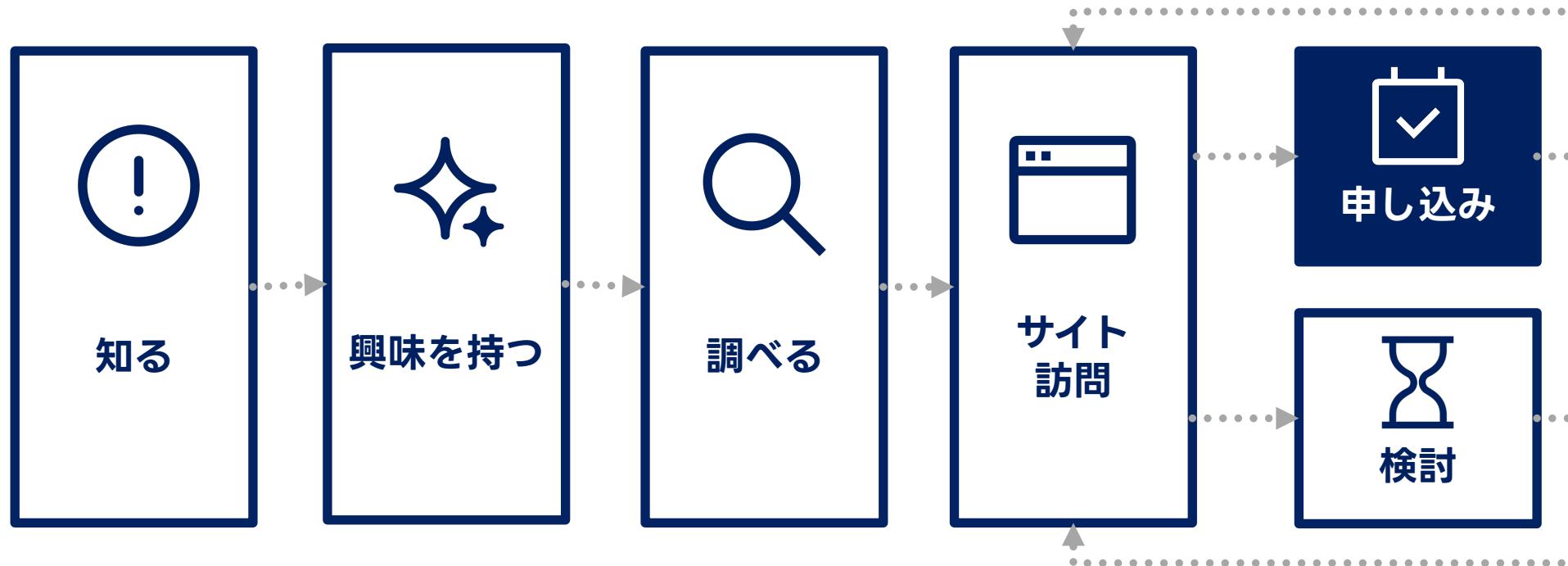
**Yahoo!広告
検索広告**



LINE公式アカウント



ハウスクリーニングサービスの集客担当者

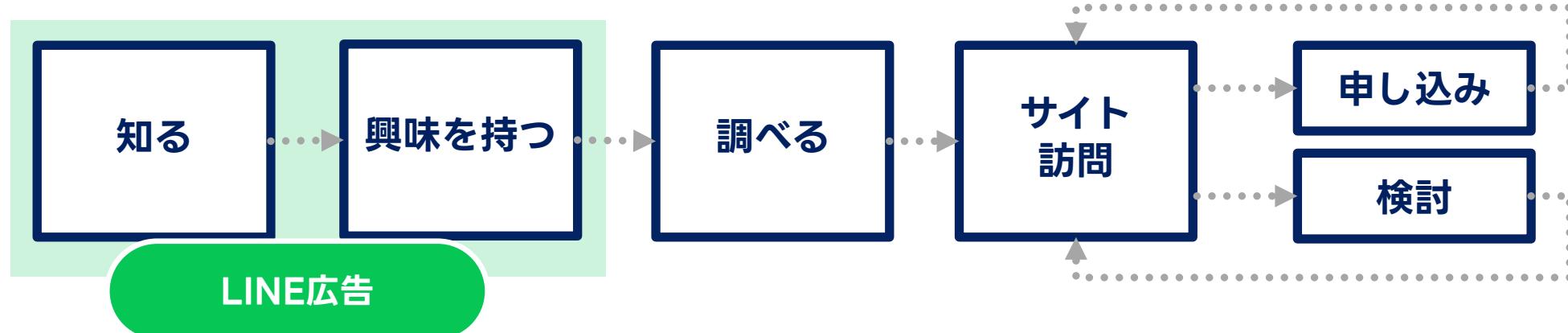


ユースケース

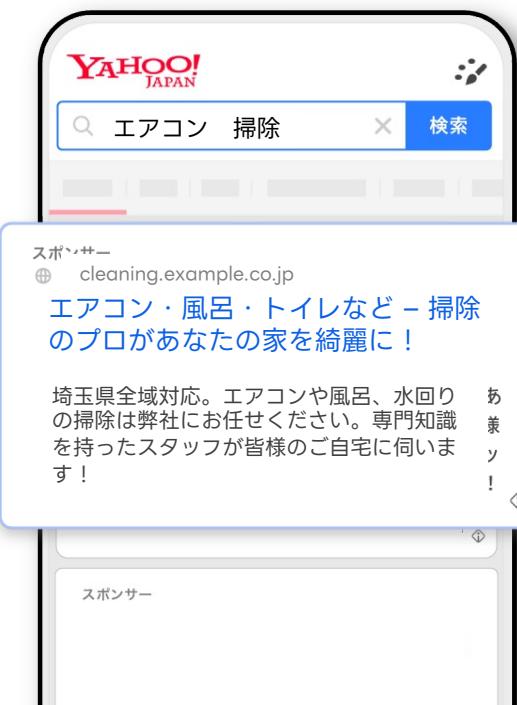
ハウスクリーニングサービスの集客担当者



サービスを知らない方に知ってもらう



サービスを調べている方にアプローチ



Yahoo!広告
検索広告

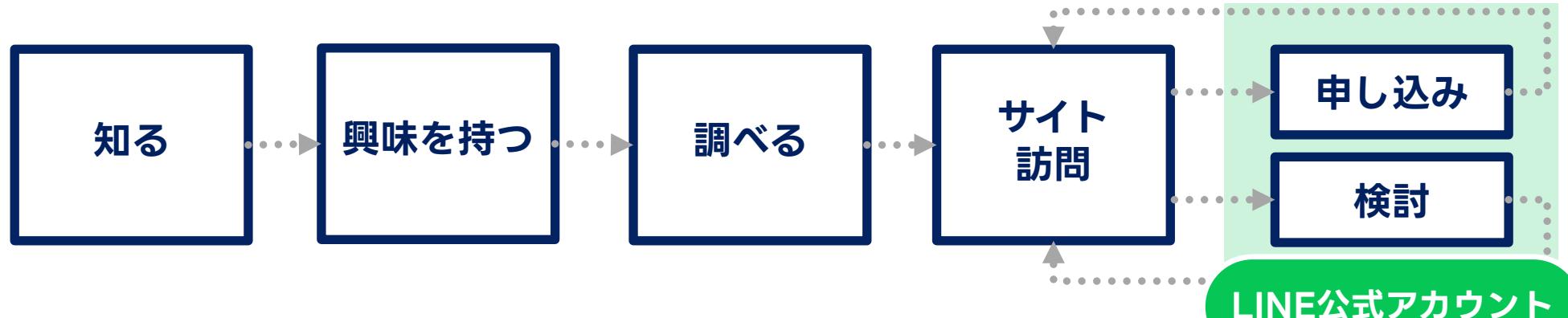
配信対象

「エアコン 掃除」と調べている人に
検索広告を表示

期待できる効果

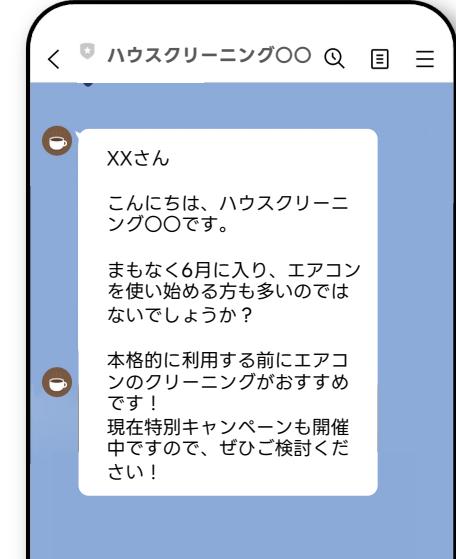
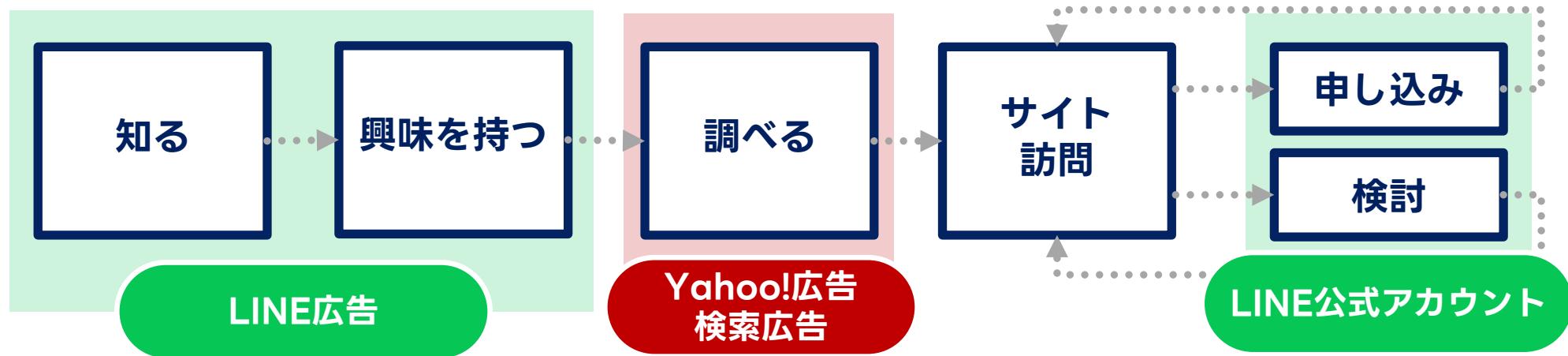
サイトアクセス数UP
予約数UP

再来店を促すコミュニケーション



LINE公式アカウント

ハウスクリーニングサービスの集客担当者



Agenda

集客で押さえるべき3つのポイント

ポイントに応じた適切なアプローチの方法

ユースケース

まとめ



集客で狙うポイントは3つ



「知る・興味を持つ」
タイミング



「調べる」
タイミング



「リピーターになる」
タイミング

集客で狙うポイントは3つ



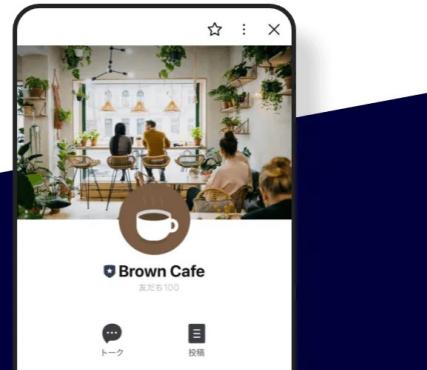
まずはアカウント開設してみましょう

LINE 公式アカウント

PCまたはスマートフォンより
簡単に開設いただけます。

[LINE公式アカウントをはじめる](#)

開設方法を知りたい方は[こちら](#)



LINE 広告

広告アカウントを作成しましょう。
簡単3ステップで開設できます。

[LINE広告をはじめる](#)

初心者でも安心！無料で画像制作&配信設定
[初期設定代行サービス](#)



YAHOO! 広告

検索広告およびディスプレイ広告（運用型）
のアカウントが開設されます。

[Yahoo!広告をはじめる](#)

検索広告をはじめると広告料金
【6万円分】プレゼント！[詳細はこちら](#)





<https://www.lycbiz.com/jp/signup/>

不明点がある方はこちら

各サービスのご利用がまだない場合のご相談窓口です

Yahoo!広告 検索広告
Yahoo!広告 ディスプレイ広告

LINE広告

LINE公式アカウント



[https://www.lycbiz.com/jp/
contact/new/yahoo-ads/](https://www.lycbiz.com/jp/contact/new/yahoo-ads/)



[https://www.lycbiz.com/jp/
contact/new/line-ads/](https://www.lycbiz.com/jp/contact/new/line-ads/)



[https://www.lycbiz.com/jp/
contact/new/line/](https://www.lycbiz.com/jp/contact/new/line/)

買いたい！行きたい！をつくる

LINEヤフーの 集客攻略 セミナー

いつでも視聴可

参加無料

