

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

## 要因①

商品やお店が知られていない

## お悩み②

EC販売を始めたが  
サイトにアクセスがない

## 要因②

検索結果に表示されない

## お悩み③

リピーターが生まれない

## 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

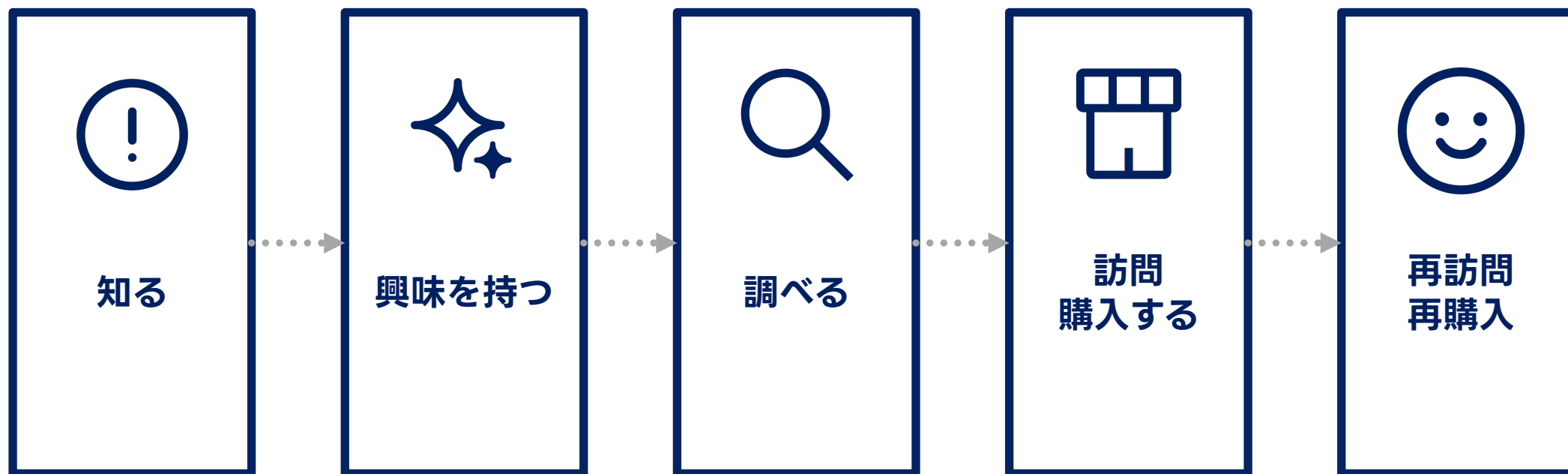
ユースケース

まとめ

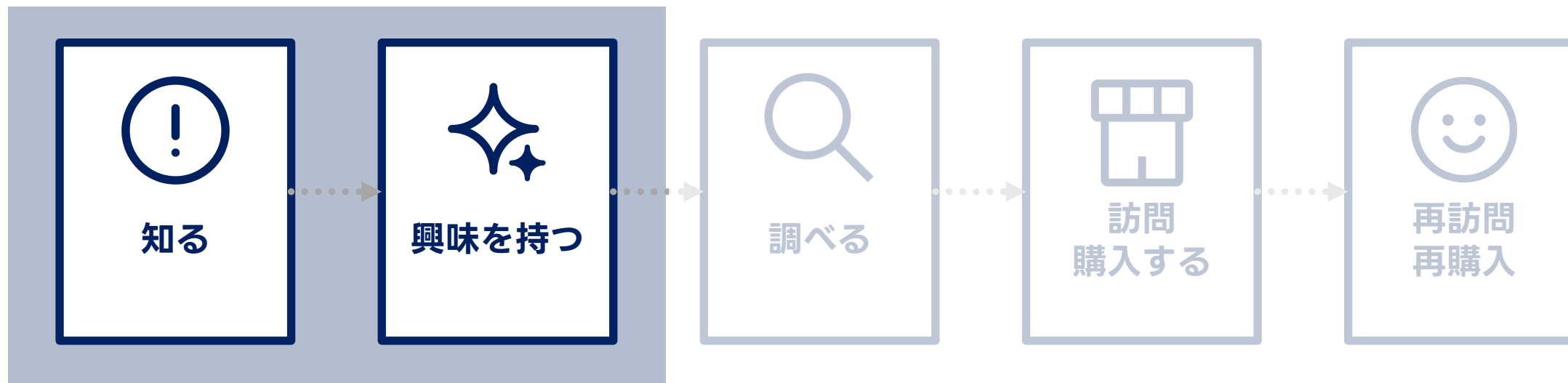




# 商品購入までのユーザーの動き



# 「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

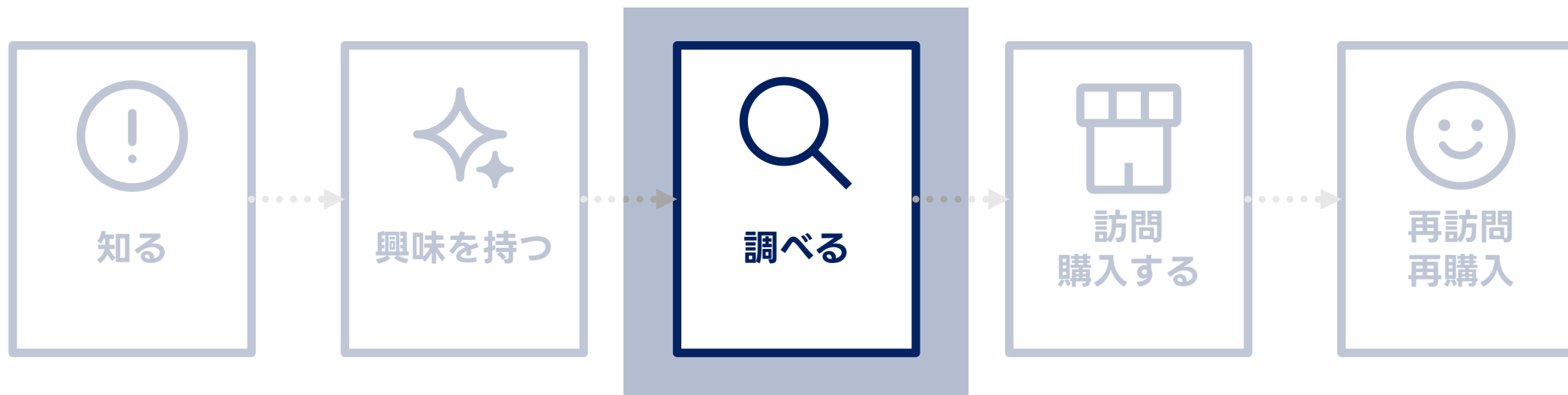
知る・興味を持つ

 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



## 「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

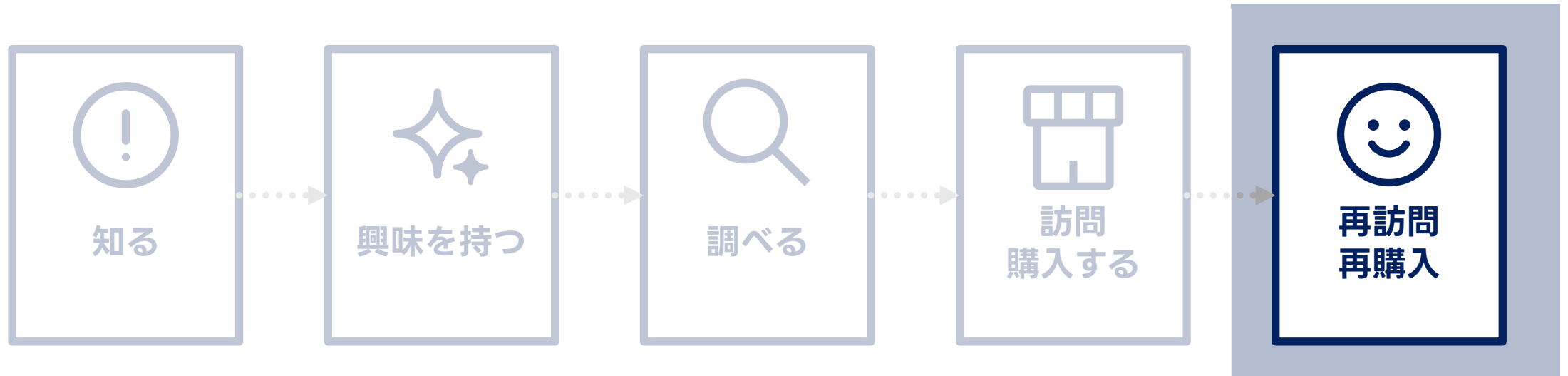
 いつ

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。

# 「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

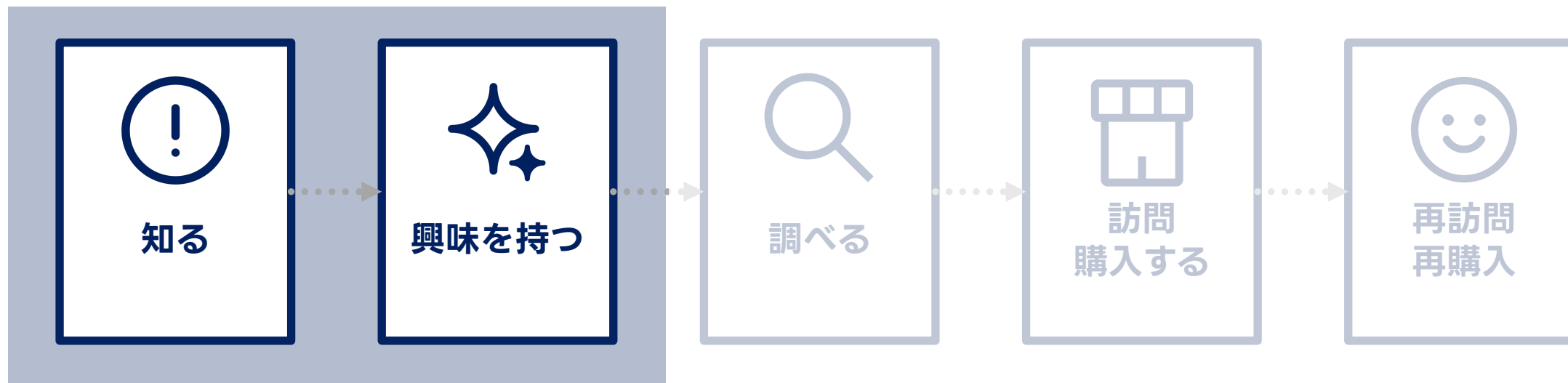
**ポイントに応じた適切なアプローチの方法**

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



動画や画像などを見て、商品やサービス、お店の存在を知る



# 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

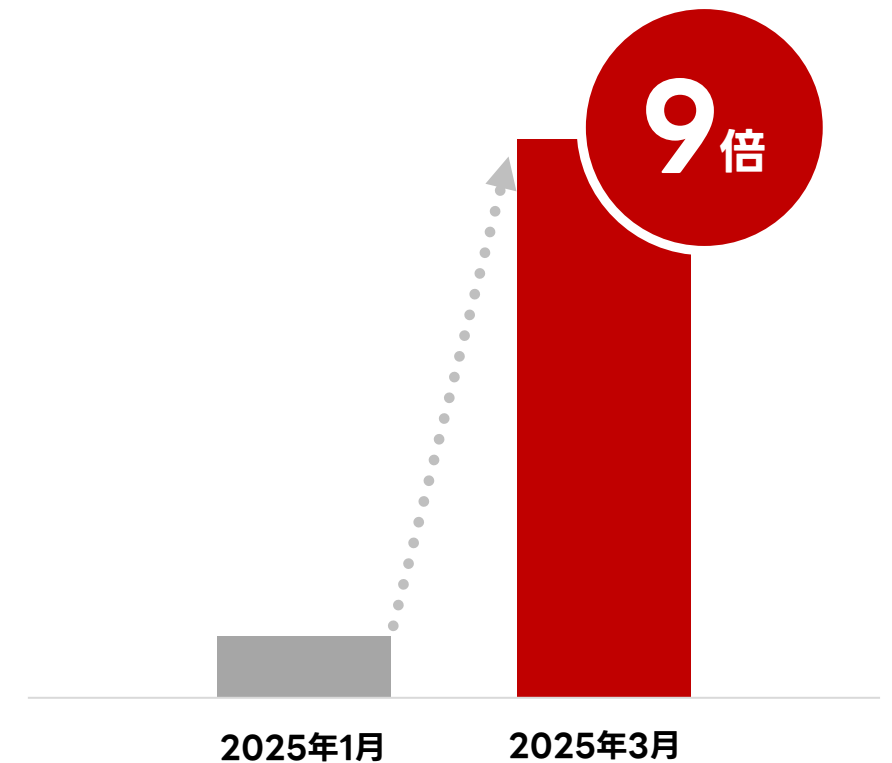
目的：資料請求数の増加

資料請求数の推移



配信対象

機械学習で  
資料請求しやすい  
ユーザーを推定し配信





# 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・ブレイクスルー大学様

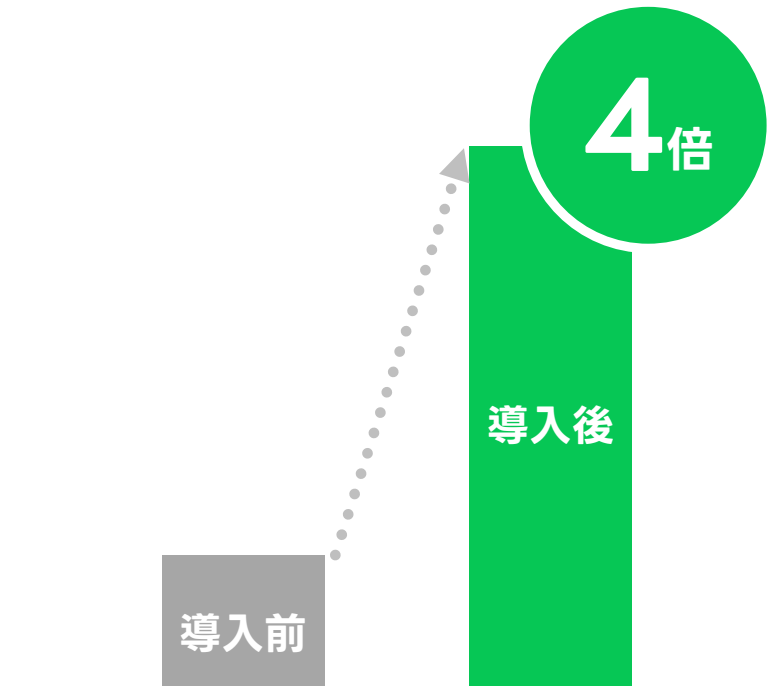
目的：サービス認知度UP  
(サイト流入数UP)

LINE広告導入前後での  
サイトへの流入数



配信対象

「オンライン教育」  
「転職」に  
興味がある方  
サイトを見た方



# Yahoo!広告とLINE広告の使い分け

Yahoo!広告  
ディスプレイ広告

LINE広告

利用サービスの分布

利用  
デバイス

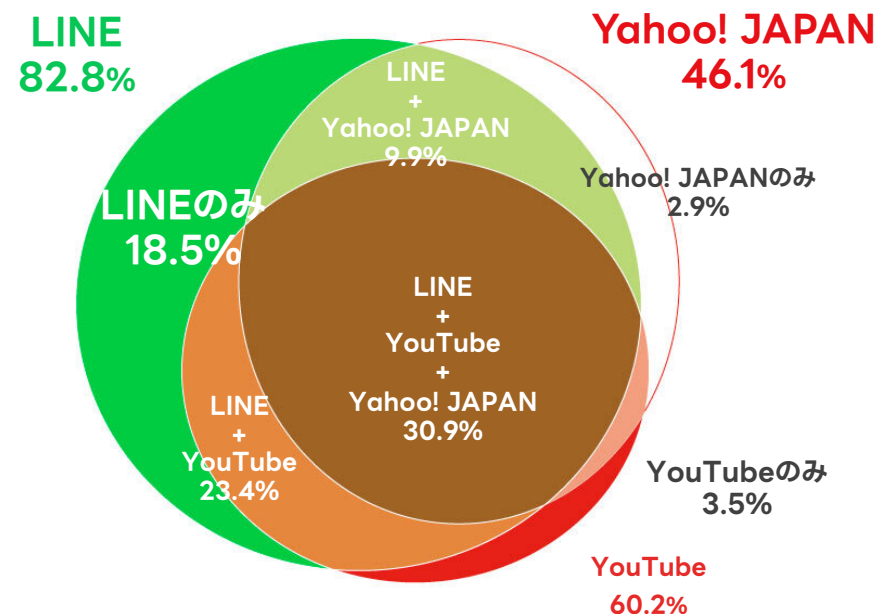
パソコン  
スマートフォン

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**

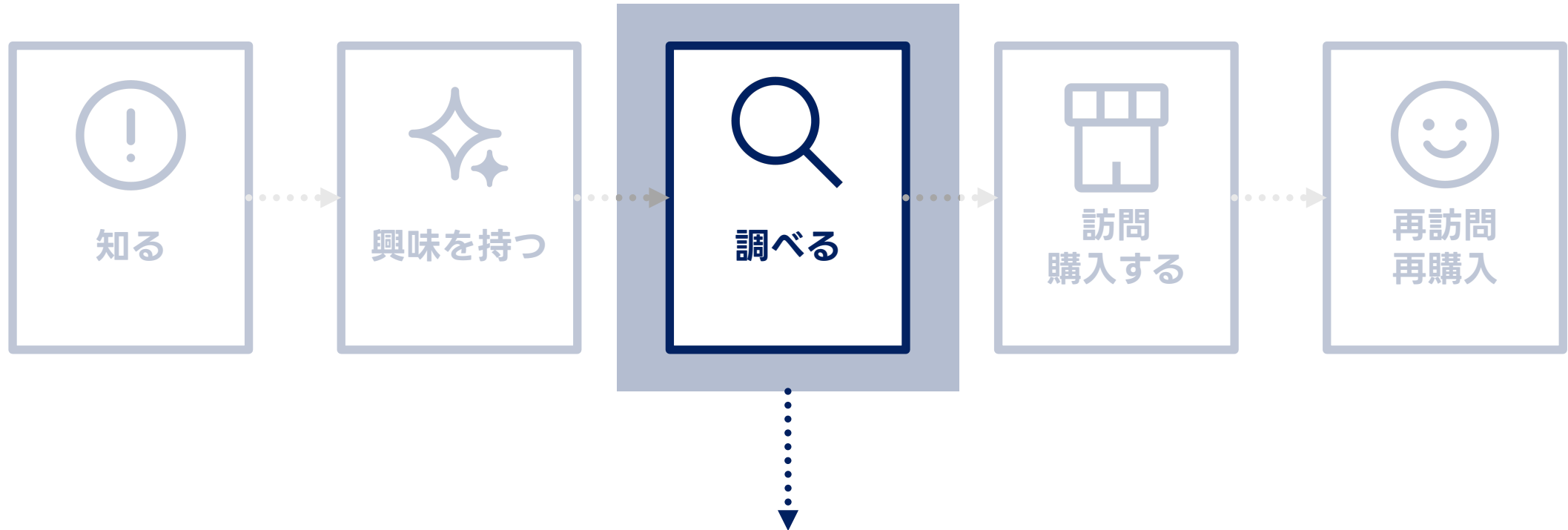
月間アクティブユーザー  
**9,800万人**



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。

事例

調べる

# シンフラワー株式会社様

目的：ECでの商品購入数増加

広告の費用対効果

広告による獲得単価



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

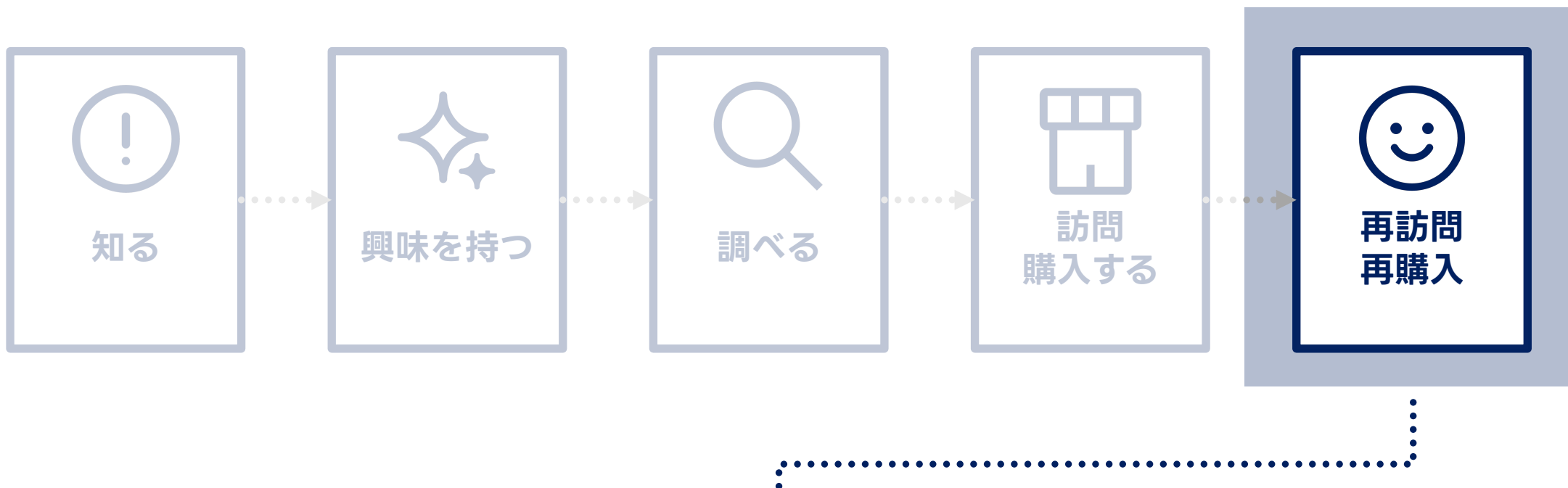
広告費10万円で  
売上 **100** 万円

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。

事例

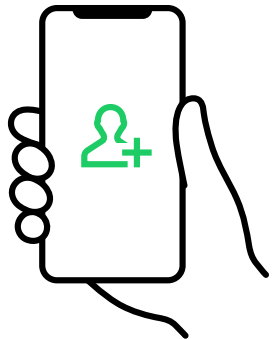
再訪問・再購入

# Hair Salon HOME様

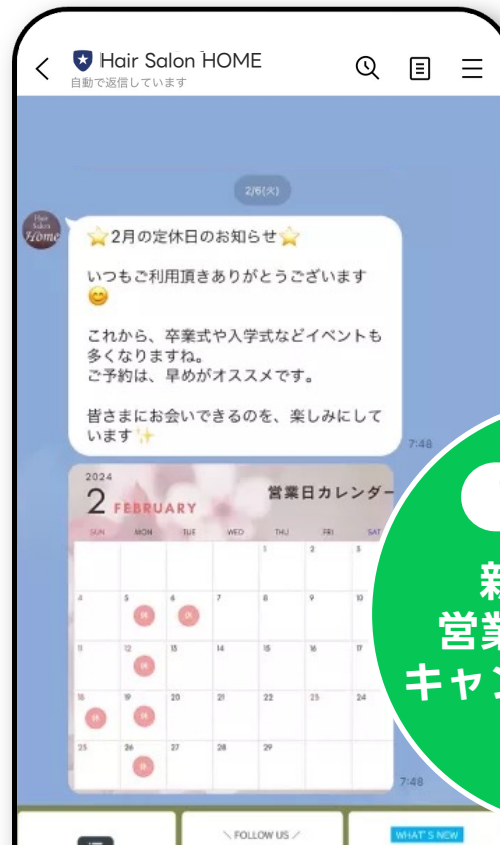
来店時

再来店・予約の促進

メッセージ配信の成果



店頭のQRコードから  
友だち追加



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

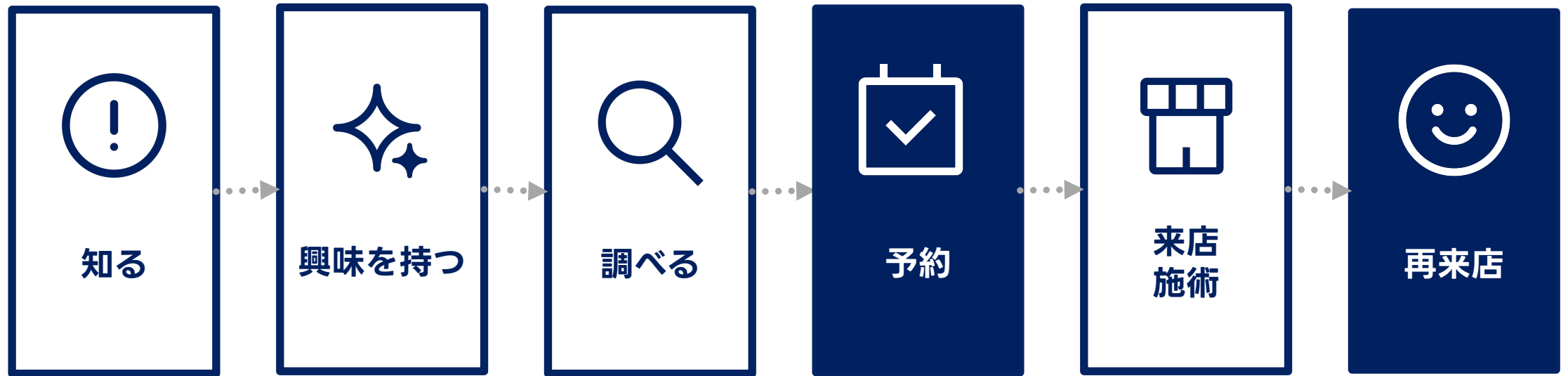
ユースケース

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





# 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

9/1(月)オープン  
腰痛専門整体 ○○整体院



初回特別キャンペーン開催中！

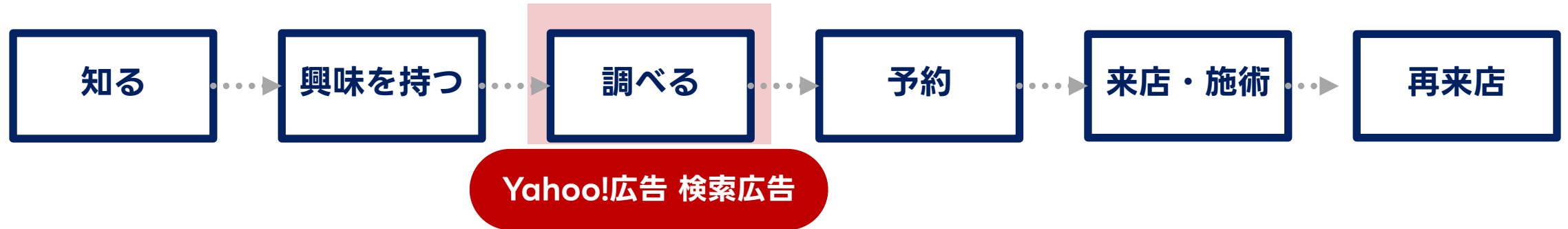
配信対象

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



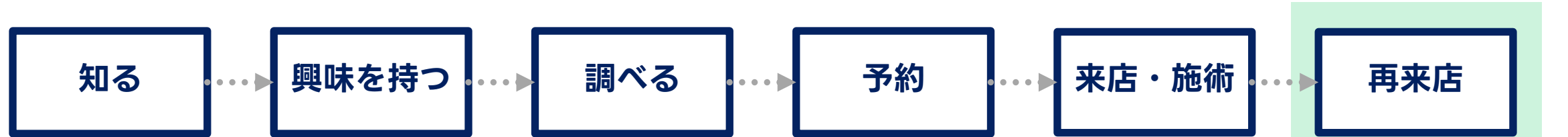
## 配信対象

「腰痛 XX市」と  
調べている人に  
検索広告を表示

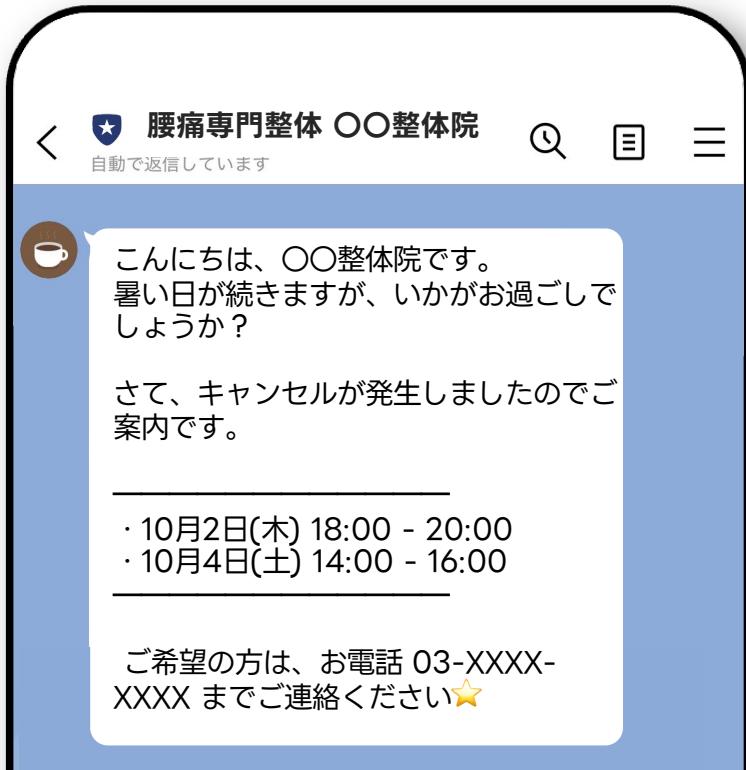
## 期待できる効果

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



## 配信内容

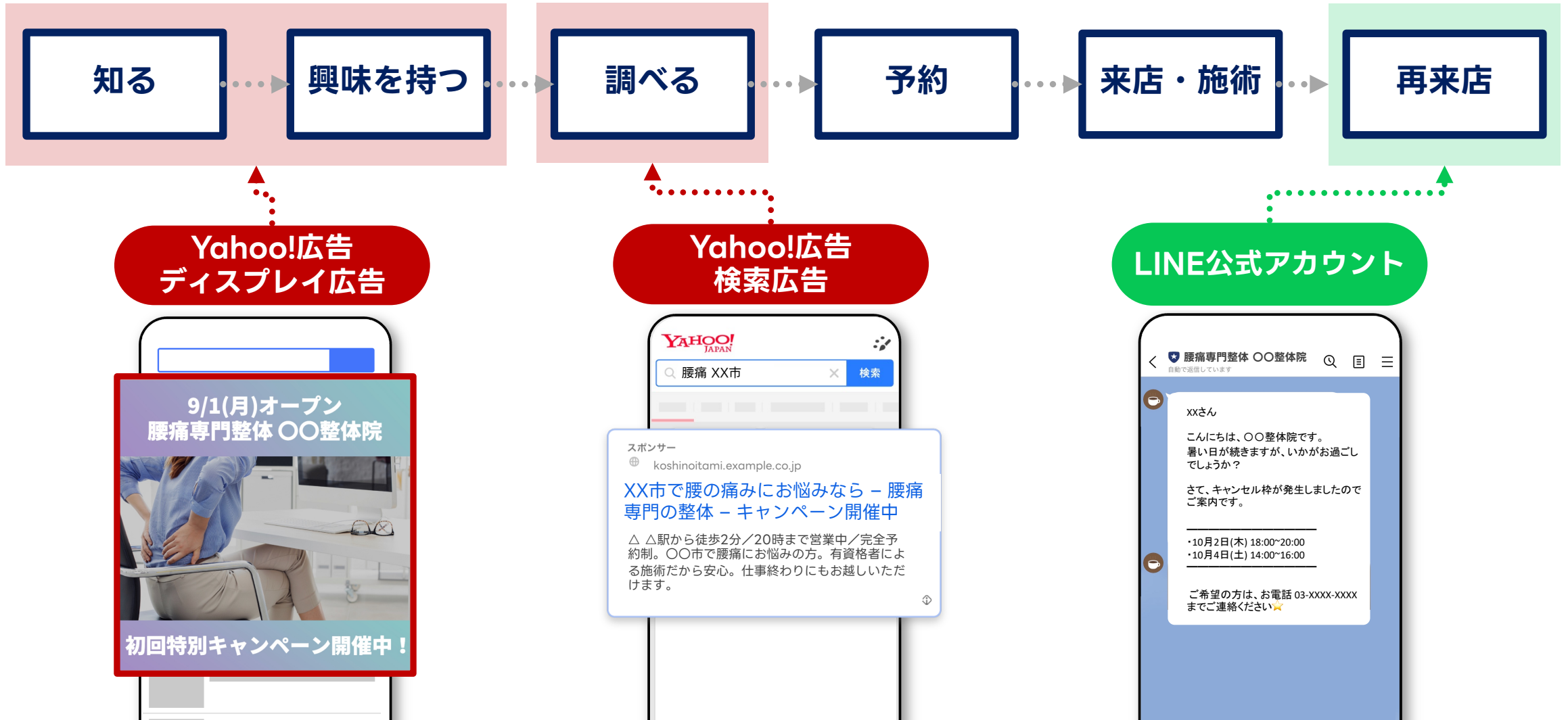
月2回、定期的な  
メッセージ  
キャンセル枠の  
ご案内

## 期待できる効果

予約数UP  
リピーター増加

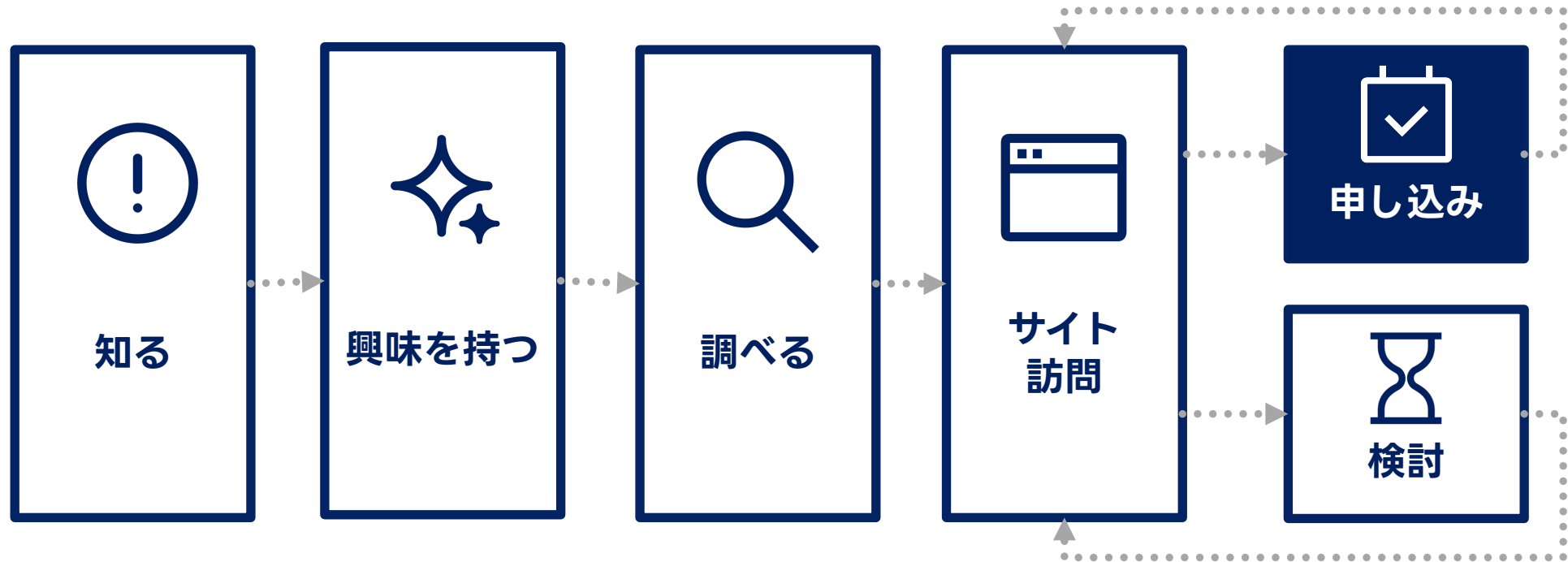
## ユースケース-整体院

# まとめ





# ハウスクリーニングサービスの集客担当者

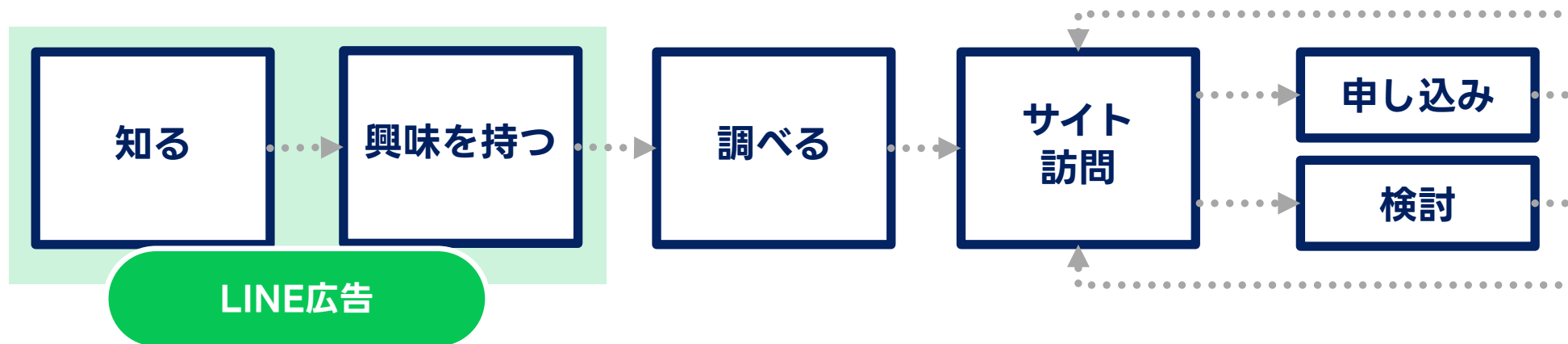


## ユースケース

# 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



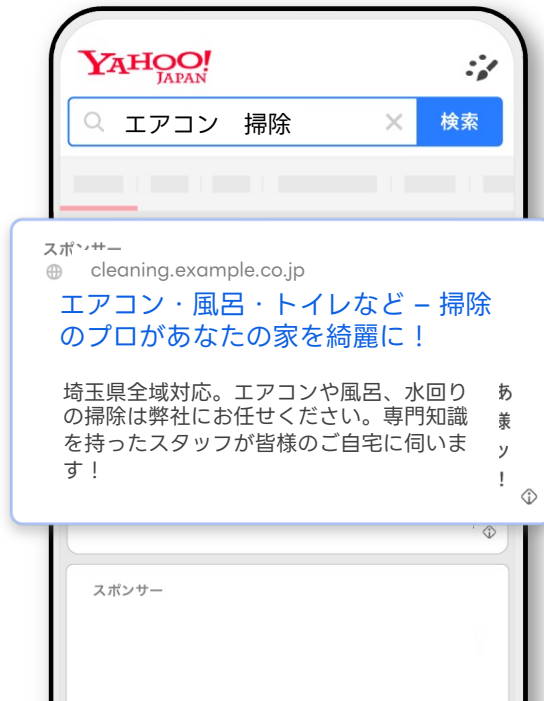
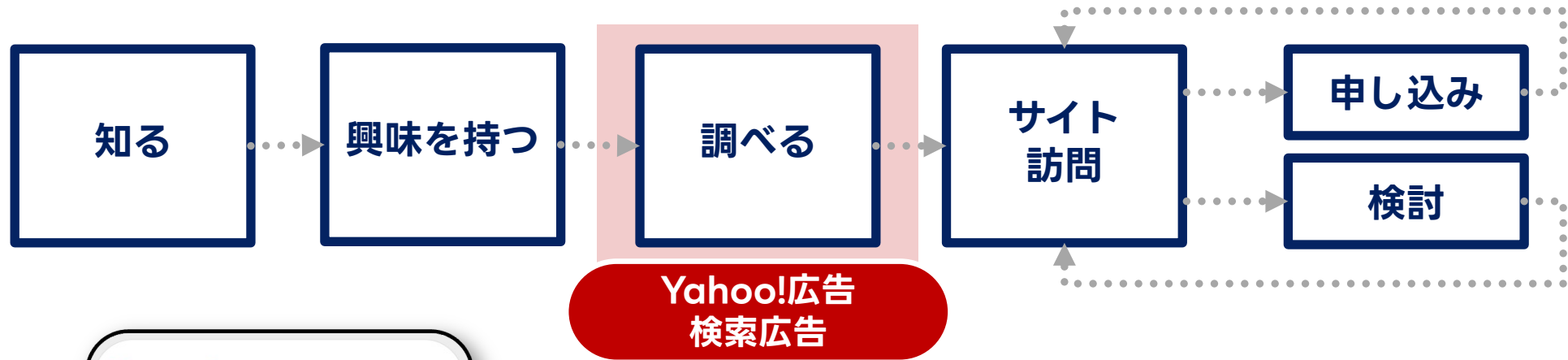
## 配信対象

埼玉県に在住の  
30代以上の  
女性に配信

## 期待できる効果

サービス認知度がUP  
サイトアクセス数UP

# サービスを調べている方にアプローチ



## 配信対象

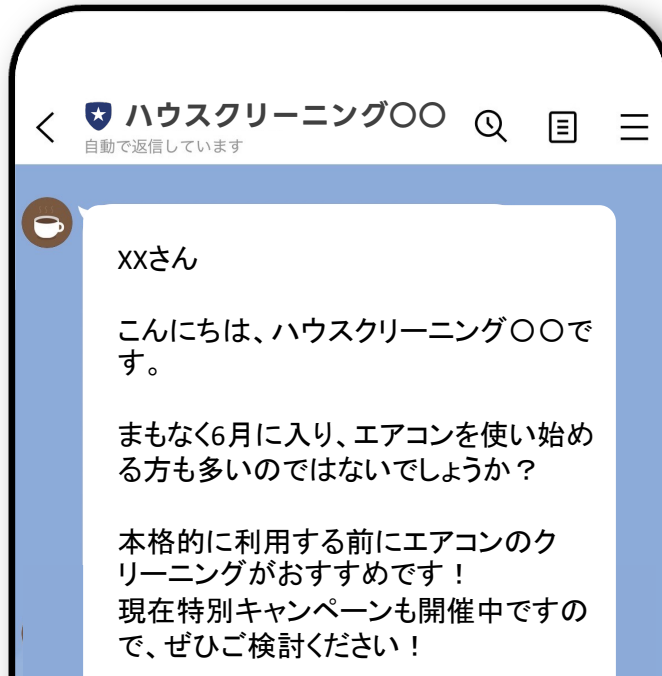
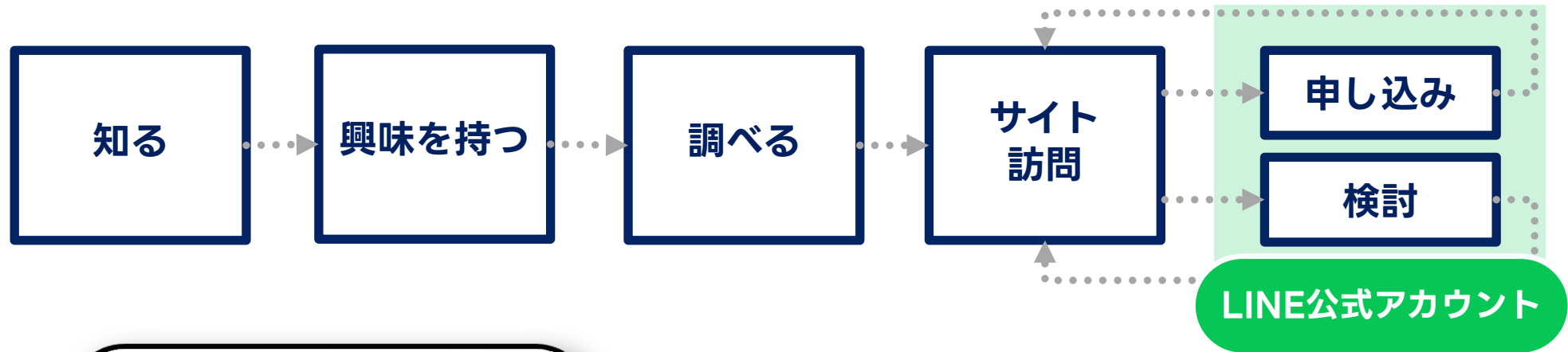
「エアコン 掃除」と調べている人に  
検索広告を表示

## 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



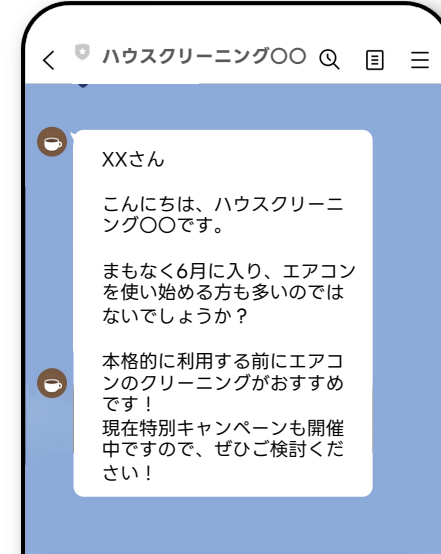
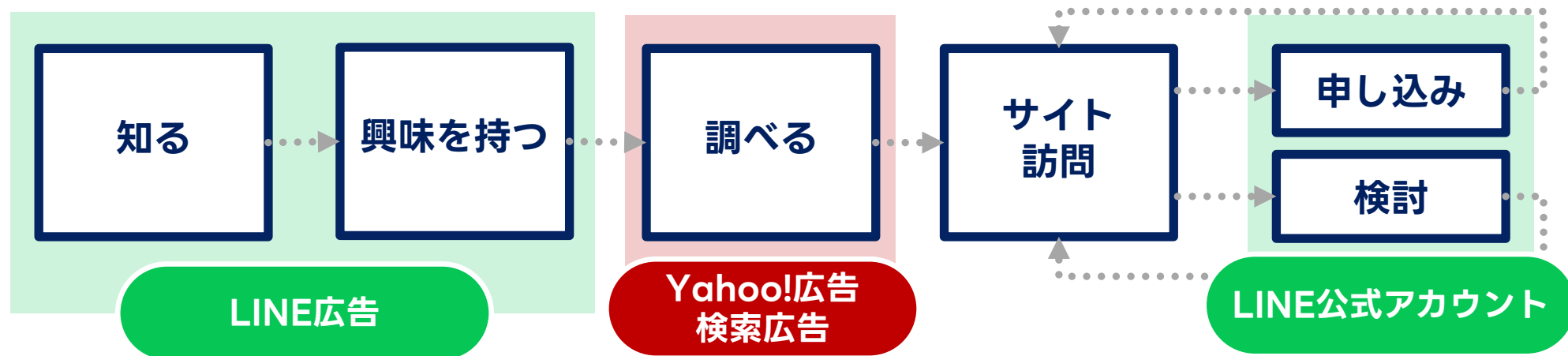
## 配信対象

利用者には  
定期的にメッセージ  
検討中の方には  
クーポン配信

## 期待できる効果

申し込み数UP

# 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

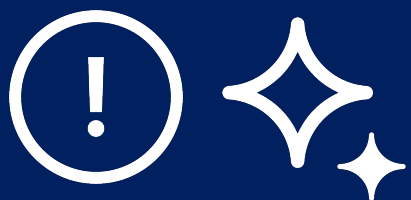
ポイントに応じた適切なアプローチの方法

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



LINE広告

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



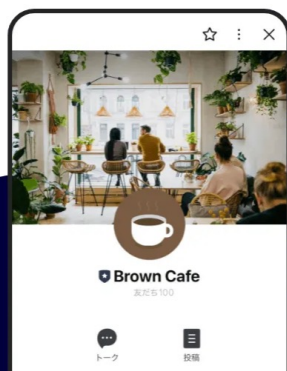
# まずはアカウント開設してみましょう

## 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! JAPAN 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/c  
ontact/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

