



平成25年6月5日

NEWS RELEASE

各位

株式会社トライバルメディアハウス

「LINE@ 公式ガイド 繁盛店につながる集客・運営 小さな店の店長・スタッフが実践すべき新・100の法則。」 インプレスジャパンより6月28日(金)発刊

～7月10日(水)に出版記念セミナーの開催決定！参加者にはもちろん書籍プレゼント！～

ソーシャルメディアマーケティング支援の株式会社トライバルメディアハウス(本社:東京都港区 代表取締役社長:池田 紀行 以下 トライバルメディアハウス)は、「LINE@ 公式ガイド 繁盛店につながる集客・運営 小さな店の店長・スタッフが実践すべき新・100の法則。」を、6月28日にインプレスジャパンより発刊する運びとなりました。

2013年4月に全世界で登録者数1億5,000万人を突破し、国内で4,500万人以上が利用する無料通話・メッセージアプリ「LINE」。「LINE@」はその商用サービスで、LINE@を活用すれば店舗から直接、LINEを通してお客様や読者、地域住民の皆さんへメッセージや画像、さらに一般利用の機能には無いPRページ機能を使って、クーポンやセール情報などを届けることが可能です。2012年12月のサービス開始以降、飲食・小売・アパレル、美容などの店舗オーナーから新たなマーケティングツールとして注目を集め始めています。

●LINE@初の公式ガイド本！

LINE@の登場により、飲食・小売・サービス業などの中小規模の店舗が、効果的に販促活動が行えるようになりました。LINE@は、専門知識がなくてもスマートフォンやパソコンさえあれば、手軽に開設できます。また、月額5,250円と低コストであるため、「まずは開設してみよう」と運用をスタートする企業が続出しています。

ただし、LINE@はこれまでにない独自の機能を備えた新しい販売促進ツールであるため、有効活用するにはそれに応じた新しいノウハウが必要です。無目的なまま始めたり、運用上の基本的なルールを持たずに配信を始めたりして、「不適切な発言をしてしまった」「友だち(お客様)が獲得できない/離脱していく」など、店舗によっては効果的な運用方法がわからないといった場合もあります。

そのような課題を一発で解消するべく、今回、トライバルメディアハウスでは、リップサービス、パルコ、タワーレコードなど大手ブランドから、地域に根付いた商売を行う小さなお店まで、LINE@を活用して成功体験を創出する企業へのインタビューを行いました。そして、これまで数々のソーシャルメディアマーケティングを支援してきた経験を活かし、LINE@活用の考え方、事前に準備すべきこと、配信のポイント、データの分析方法、改善のコツなど、効果的に活用するためのノウハウを100の法則に詰め込みました。LINE@初となる公式ガイドです。LINE@の開設を検討されている方、運用を始めただけの方が、すぐに実践できるような一冊になっています。



タイトル:

「LINE@ 公式ガイド 繁盛店につながる集客・運営 小さな店の店長・スタッフが実践すべき新・100の法則。」

著者:

松田 かおり (株式会社トライバルメディアハウス LINE@スペシャリスト)
植原 正太郎 (株式会社トライバルメディアハウス LINE@スペシャリスト)

発行: インプレスジャパン

価格: 2,310円(税込) 仕様: B5変型判 ページ数: 本文224ページ

発行日: 2013年6月28日

ISBN: 978-4844334132

Amazon.co.jp: <http://www.amazon.co.jp/dp/4844334131>

●本書の内容

<目次>

- 第1章 LINE@を理解して戦略を立てる法則
- 第2章 運用する前の準備・設定の法則
- 第3章 店舗や Web で友だちを獲得する法則
- 第4章 確実に読まれるメッセージを作る法則
- 第5章 メッセージを配信して集客する法則
- 第6章 売り上げを伸ばすクーポン配信の法則
- 第7章 データを分析して運用を改善する法則
- 第8章 お店の力を結集して運用効果を上げる法則

<内容紹介>

◆友だち獲得のための3つのポイント

①店内で継続的に友だちを獲得する

②ネット上で継続的に友だちを獲得する

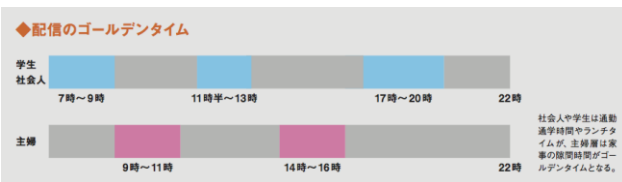
③キャンペーンで友だち獲得を加速させる

店員の声掛けやPOPやポスターなどで告知して、店舗に来たお客さまに登録を促す。

店舗のWebサイトやTwitter、Facebookページなどで告知して、ネットを通してお客さまに登録を促す。

今だけ！LINE@登録でクーポン配信中です！

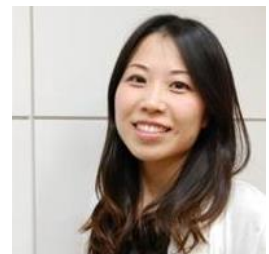
クーポン配信の告知などキャンペーンを行って、多数のお客さまの登録を促す。



●著者プロフィール

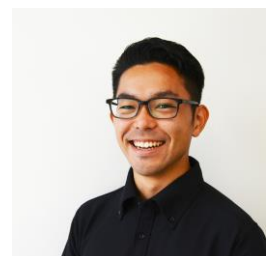
松田かおり(まつた・かおり)

株式会社トライバルメディアハウス SMM コンサルティング部 チーフシニアコンサルタント／LINE@スペシャリスト。中小企業診断士。トライバルメディアハウスに入社後、ソーシャルメディアマーケティングの黎明期から大手クライアントのプロモーション支援に従事する。その後、現部署の立ち上げにともないコンサルタントとなり、戦略策定や運用支援などの多数のプロジェクトを率いる。現在はチームリーダーとしてコンサルタントを束ねる傍ら、LINE@などの新規プロジェクトを立ち上げ、牽引している。共著に「Facebook マーケティング戦略」(翔泳社)がある。



植原正太郎(うえはら・しょうたろう)

株式会社トライバルメディアハウス SMM コンサルティング部 アナリスト／LINE@スペシャリスト。慶応義塾大学理工学部卒業後、トライバルメディアハウスに入社。国内外のデジタルマーケティングに関する最先端の動向の調査や分析に携わり、一年目からクライアントのマーケティング戦略策定やコミュニケーションプランニングにおいて重要な役割を担う。ライターとしても活動し、講談社現代ビジネス「ソーシャライズ！」での連載、ウェブマガジン「greenz.jp」での執筆を通じて、テクノロジーによる社会の変革について発信している。



▼LINE@とは？

大人気の無料通話・メッセージアプリ「LINE」。その「LINE」を商業用として活用できるのが「LINE@」です。LINE@は飲食・小売・サービス業などの実店舗を持つローカルビジネスが、アカウントに登録してくれたお客様(＝「友だち」)に対してメッセージやクーポンを一斉に配信できる販売促進ツールです。月額 5,250 円という低コストである他、お客様のスマートフォンにプッシュ通知する即時性や、友人との普通の会話に利用する「LINE」にメッセージが届くことによる高い開封率の特徴です。集客に強いクーポン配信機能によって、お客様の来店を後押しし、お店の売上アップにつながるプロモーションツールです。

LINE@公式サイト：<https://biz.line.naver.jp/ja/>

LINE@は、アカウントを開設しただけでは、「友だち(お客様)」は増えていきません。友だち数が少なければ効果も限定的です。LINE@で効果を出すためには、アカウントの友だちをいかに獲得し増やしていけるかが重要となります。

本書では、LINE@で友だちを獲得する方法を、「店舗内」、「ネット上」、「キャンペーン」と大きく3つに分類し、それぞれに必要な具体的な法則を解説しています。

LINE@で配信するメッセージやクーポンを読まれやすくするには、お客さまに喜ばれる内容を企画し、最適なタイミングで届けることが重要です。本書では、配信内容を企画する上でのポイントや、配信にベストな時間帯など、効果的に活用する上での具体的なテクニックを解説しています。

<セミナー紹介> ※セミナー開催情報としてのご紹介ご検討をお願いします

7月10日(水)に本書の出版を記念したセミナーを開催します。

本セミナーでは LINE@の基本特性の理解から、書籍「LINE@公式ガイド」の要素を濃縮した明日からでも使えるノウハウまでをわかりやすく解説します。また、LINE 株式会社 田端信太郎様より LINE と LINE@の最新動向について、LINE@運用の最前線で奮闘する株式会社パルコとタワーレコード株式会社の現場担当者から実際に行なっている活用法と効果についてご紹介いただきながら、LINE@の最前線を学びます。

タイトル: LINE@マーケティングセミナー - あなたのお店を繁盛店にする LINE@活用術!

主催: トライバルメディアハウス

日時: 2013年7月10日(水) 13:30(開場) 14:00~17:45

場所: 赤坂ツインタワーカンファレンスセンター

定員: 150人

参加料: 5,000円(税込み) ※参加者全員に書籍「LINE@公式ガイド」(定価2,310円)をプレゼントいたします

締切日: 6月28日(金)

講師: 株式会社トライバルメディアハウス 松田かおり/植原正太郎

ゲスト講師: LINE 株式会社 田端信太郎 様 (執行役員 広告事業グループ長)

タワーレコード株式会社 宮崎清志 様 (営業戦略室 デジタルマーケティング担当)

株式会社パルコ 島袋孝一 様 (WEBコミュニケーション部)

詳細はこちらから https://eventregist.com/e/20130710_line_seminar

※実店舗をお持ちの事業主様向けのセミナーです。広告代理店様、制作会社様、コンサルティング会社様および学生様のお申込みはご遠慮いただいております。ご了承ください。

※セミナーに関する取材をご希望の場合は、以下よりお問い合わせください。

■トライバルメディアハウス会社概要

(社名)	株式会社トライバルメディアハウス http://www.tribalmedia.co.jp/
(本社所在地)	東京都港区赤坂二丁目17番22号 赤坂ツインタワー本館13F
(代表者)	代表取締役社長: 池田 紀行
(資本金)	3,700万円
(事業内容)	ソーシャルメディアマーケティングコンサルティング事業 ソーシャルメディアリスクマネジメント支援事業 公式アカウント開設・運営支援事業 プロモーション事業 マーケティング支援ツール提供事業
(主要株主)	ネットイヤーグループ株式会社及び当社役職員

<本リリースに関するお問い合わせ先>

株式会社トライバルメディアハウス 広報: 八木

TEL: 03-6369-0800 Mail: info@tribalmedia.co.jp

URL: <http://www.tribalmedia.co.jp/>