



An **impress** Group Company

2013 年 6 月 24 日
株式会社インプレスジャパン

**国内初の「LINE@」公式ガイドブックが登場！
LINE で集客できる新サービスの運用ノウハウが満載**

インプレスグループで IT 関連出版メディア事業、及びデジタルメディア & サービス事業を展開する株式会社インプレスジャパン(本社:東京都千代田区、代表取締役社長:土田米一)は、6 月 28 日(金)より『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。』を発売いたします。



『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: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)

価格:2,310 円(本体 2,200 円+税)

発売日:2013 年 6 月 28 日発売

ページ数:224P

サイズ:B5 変型判

発行:インプレスジャパン

ISBN:978-4-8443-3413-2

詳細・ご購入:<http://www.impressjapan.jp/books/1112101126>

国内で 4500 万人以上(2013 年 6 月現在)が利用する大人気の無料通話・メッセージアプリ「LINE」(ライン)。その LINE 上で、中小規模のお店がアカウントを持てるビジネスアカウントサービス「LINE@」(ラインアット)が 2012 年 12 月に LINE 株式会社よりリリースされました。月額 5,250 円という安価でお店の公式アカウントを開設でき、多くのユーザーが毎日欠かさず利用する LINE に、直接お店からのメッセージや画像、クーポンを届けられるようになります。新しいプロモーションの手法として、飲食・小売・アパレル・美容などの店舗オーナーから大きな注目を集めています。



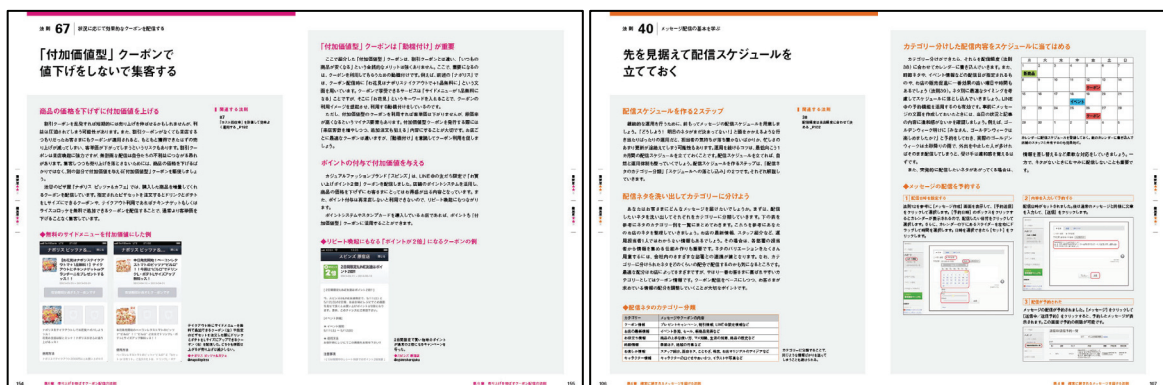
(※LINE@サービスイメージ)

本書は、LINE 株式会社様の協力のもとに制作された国内初の LINE@公式ガイドブックです。小さなお店やチェーン店がどのように LINE@を活用し、集客につなげるのか。導入から運営までを 100 のノウハウで解説しています。

■ 本書の特徴

LINE@は、お店のメッセージやクーポンをお客さまに確実に届けられ、集客に直結しやすいことが大きな長所です。まだ始まったばかりの新しいサービスですが、先行して活用している企業に徹底した取材を行い、LINE@を活用してどのように集客に結びつけているのか、事例に基づいたノウハウを掲載しています。ファッションブランドやショッピングモールから地域に根付いた商売を行うお店まで、さまざまな活用事例をまとめることで、LINE@の運用ノウハウを体系化した初めての書籍となります。

また、本書は、これまでに多数のソーシャルメディアマーケティングを支援してきた株式会社ライバルメディアハウス様により執筆されていることも特徴です。お店の課題に合わせた運用方針の設定から、データの分析による効果測定まで、お店におけるソーシャルメディアの活用に必要な考え方のすべてをサポートしています。豊富な図解による解説で、インターネットを通じたマーケティングに精通していなくても、お店の店長やスタッフの皆様がすぐに実践できます。



(※紙面イメージ)

■ LINE 株式会社様からのメッセージ

このたびは、LINE@公式ガイドブックを出版していただく運びとなり、大変うれしく思います。

近年、O2O(オンラインサービスを利用してお客様を実店舗に集客する手法のこと)の注目度は非常に高まっています。最初に申し上げておきますと、「LINE」は O2O のために作ったサービスではありません。それなのに、なぜ、O2O に活用できるのか？

「LINE」は、家族や友人とメッセージをやりとりするコミュニケーションが基盤となっているため、ユーザーは非常にアクティブに「LINE」を利用します。だからこそ、企業や店舗から届いたメッセージも自然に目に留まり、お得な情報が届いていたらその足でお店に向かってくれる可能性が高いのです。

このガイドブックを参考にして LINE@をご活用いただければ、LINE が提唱する新しい O2O マーケティングの可能性を実感いただけるのではないかと思います。

(LINE 株式会社 LINE チーム)

■ 本書の構成

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届ける法則

第 5 章 お客さまとの継続した関係を作る法則

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

■ 著者プロフィール

株式会社トライバルメディアハウス

ソーシャルメディアマーケティングのコンサルティング、運用支援、プロモーション運用、効果測定システムの開発・販売などを手がける専門会社。麒麟ビール、P&G、トヨタ自動車、JAL、日清食品ホールディングス、江崎グリコ、JR 東日本、セガ、伊藤ハム、ユー・エス・ジェイ、リクルート、日本マイクロソフト、トリンプインターナショナルなどの支援実績を持つ。

Web サイト: <http://www.tribalmmedia.co.jp/>

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。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伴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@の開設・運用支援サービス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(うへはら・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。慶応義塾大学工学部卒業後、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、1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@について

無料通話・無料メールアプリ「LINE」が、飲食店などの店舗や、テレビ・雑誌などのメディア、地方自治体などの公共団体向けに提供するビジネスアカウントサービスです。LINE を通じて顧客にメッセージやクーポン・セール情報などを直接配信することが可能です。メッセージはプッシュ型で通知されるため閲覧率が高く、来店促進や購買拡大につなげることができます。

(LINE 株式会社様より)

■ LINE 株式会社について

LINE 株式会社では、無料通話・無料メールアプリ「LINE」を筆頭に、検索サービス「NAVER」、キュレーションプラットフォーム「NAVER まとめ」、総合ニュースサイト「livedoor ニュース」、国内最大級のブログサービス「livedoor Blog」などを展開しています。

(LINE 株式会社様より)

【株式会社インプレスジャパン】 <http://www.impressjapan.jp/>

シリーズ 4,000 万部を突破したパソコン解説書「できるシリーズ」などの書籍や、「DOS/V POWER REPORT」「デジタルカメラマガジン」「Androider+ (アンドロイダープラス)」などの雑誌の発行を行い、IT、PC、デジタル製品等を使いこなすための情報を求める一般消費者向け(B to C)事業として、IT 関連出版メディア事業、及びデジタルメディア&サービス事業を展開しています。

【インプレスグループ】 <http://www.impressholdings.com/>

株式会社インプレスホールディングス(本社:東京都千代田区、代表取締役:関本彰大、証券コード:東証1部9479)を持株会社とするメディアグループ。「IT」「音楽」「デザイン」「山岳・自然」「モバイルサービス」を主要テーマに専門性の高いコンテンツ+サービスを提供するメディア事業を展開しています。

《本件に関するお問い合わせ先》

株式会社インプレスジャパン 広報担当 TEL:03-5275-9200

E-mail: jj-info@impress.co.jp

