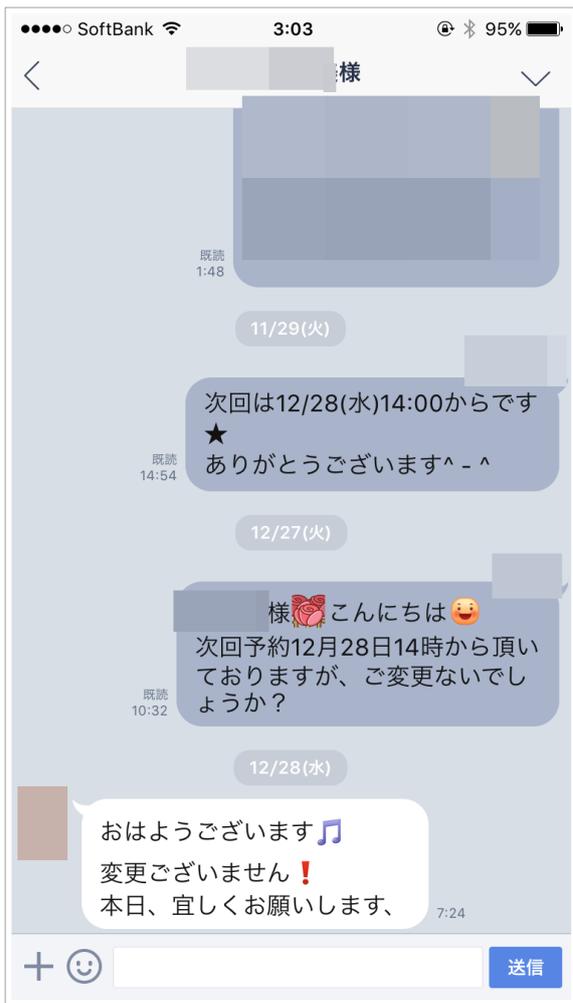


LINE@を活用すれば、

こんな面白い企画が出来ちゃいます！

LINE@の良い所、それは「**お客さん（見込み客）とダイレクトにメッセージのやり取りが出来る**ところ」です。

例えば、こんな感じ。



予約状況のやり取り、時間の変更などを、お客さんとお店側がいつでもスムーズに連絡することができます。

でも、この連絡だけの活用法だけで、LINE@を使うのはもったいない。

やっぱり、営業目的で使わないと、意味がありませんもんね。

売上が上がってこそ、集客ツールとして役立つわけですから。

だからといって、定期的にこちら（お店）から「売り込み感満載」のメッセージを送ってばかりいると、ブロックされてしまいます。

でも、こんな手法だったら、いかがでしょう？

たとえば、お客さんの誕生日です。

そのときには、「Happy Birthday」と評して、クーポンを送ってみてはいかがでしょうか？

それも、個別にお客さん限定で、下記のようなクーポンを送ってみるのです。

山田花子様限定

お誕生日おめでとうクーポン



5,000円引き

これは、絶対にお客さん喜ぶますよ！

だって、自分限定で来たクーポンですから。

でも、この企画は年に一回しか使えません。。。

誕生日は、みんな年に一回ですからね。

でも、でも、でも。。。

例えば、「お祝いメール」と称して、【誕生日と半年 おめでとうございます】

的なメッセージも送信できます。

「今日からまた充実した半年を送り、素晴らしい次の誕生日が迎えられるですよ、心よりお祈りいたします」といったメッセージを添えてですね。

お誕生日をお祝いされて嬉しくない人はいないし、売上は接触頻度に比例する
わけです。

お客さんに、お店の存在を忘れないようにしてもらわないといけません。

そのために、上記のような手法は、とっても有効と言えるでしょう。

ただし、ただし！ここからが**重要**！

この手法を使うには、LINE@でお客さんに友達追加をしてもらい、なおかつ、
お客さんの名前が分かるように一つのアクションをお客さんにとってもらわな
いといけません。

そうしないと、「誰が友達になったのか？」が、お店側は分かりません。

さらに、LINEの場合は、ほとんどの方が、実名でやっていません。

Yuiyui とかいったニックネームになっているんですね。

そうすると、予約が来ても、「Yuiyui さんって誰？」ということになりかねません。

ですので、友達追加したら、実名が分かるようにお店側が設定をしないとイケないわけです。

では、その設定は、どうすればいいのか？

それは、こちらの「LINE@の教科書」で触れています。

LINE@の教科書：

<https://iinesyokunin.stores.jp/items/575242bd9821cc6f6b007340>

今だけ**限定価格**で、販売中ですので。

