



超速！営業・人材 採用の仕組み化 【LINE公式アカウント ・Lステップ構築】 のススメ

合同会社社外人事部長
長谷川 満





こんなお悩みありませんか？

こんなお悩みありませんか？

【営業・マーケティング】

リピート施策がなく、
売上が伸び悩んでいる

営業パーソンの
個人的スキルに頼って
いて、売上向上の
平準化ができていない

非効率な営業活動をしていて、経費をかけている割に、
売上が上がっていない

【人材採用】

応募者がなかなか
集まらない

採用費がかかりすぎていて、
できる限り抑えたい

入社しても
早期離職してしまう

LINE公式アカウント、Lステップを活用して、俗人的になっている営業や人材採用の体制を超速で仕組み化し、ムダな業務を削減したり、営業活動における安定した新規受注やリピート体制、人材採用の集客体制を構築する



上記の目標を達成するための実行プランを完全オーダーメイドでご提供します。

圧倒的な国内利用者数！

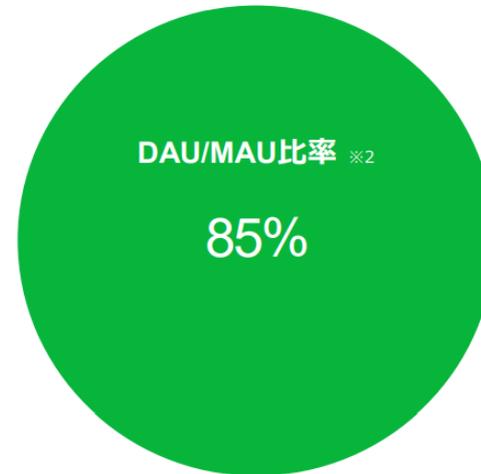
LINEは日本国内の「生活インフラ」
日本の人口の68%以上！

日本国内の「生活インフラ」として定着

国内のMAUは8,600万人以上で、日本の人口の68%以上をカバーしています。



日本の人口の68%以上 ※3



毎日利用している日本国内のユーザー

出典：※1 自社調べ LINEアプリ 月間アクティブユーザー 2020年9月末時点
出典：※2 MAUにおけるDAU = Daily Active User（1日に1回以上利用したユーザー）の割合 2020年9月末時点
※3 LINEの国内月間アクティブユーザー 8,600万人÷日本の総人口1億2631万人(平成31年2月1日現在(確定値) 総務省統計局)

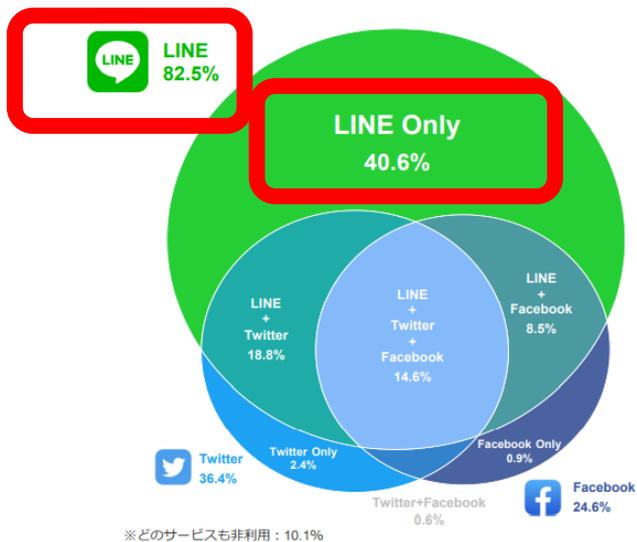
LINEはSNSで圧倒的なリーチ力！

LINEは日本国内で圧倒的な利用率だけでなく、
リーチ力が追隨を許さない！

LINEの強み：他サービスと比較したリーチ力

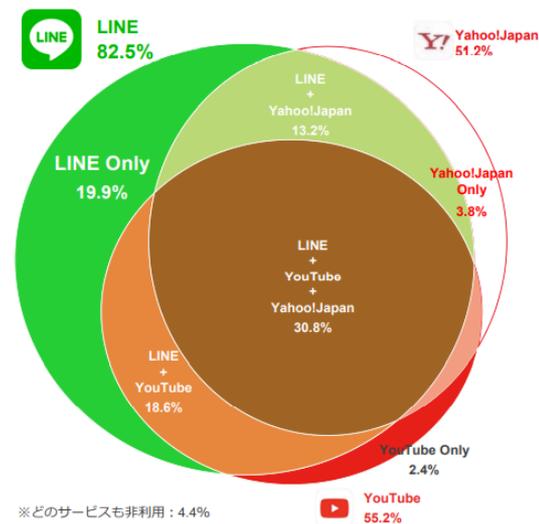
国内8,600万人以上のMAUを基盤にしているため、利用率が高いだけでなく、LINEのみでリーチ可能なユーザーが多く存在しています。

普段スマートフォンで利用しているSNS



※どのサービスも非利用：10.1%

普段スマートフォンで利用しているサービス



※どのサービスも非利用：4.4%

なぜLINE公式アカウントが使われるのか？

1. 登録が簡単

LINE公式アカウント友だち登録に1秒、メルマガ登録は15秒

2. 開封率が高い

LINE公式アカウントの開封率は60%、メルマガは10%

3. 即効性があり、反応がもらいやすい

LINEが生活インフラになっていることと、スマホで簡単にやり取りができることもあり、即効性があり、反応がもらいやすい



LINE公式アカウントでできること8選

LINE公式アカウントでできること8選

1. あいさつメッセージ



- ・登録時、最初に見られるメッセージ
- ・テキストのみのあいさつだけでなく、自社製品の売りに上げに繋がるような登録特典を付けた方がよい

2. リッチメニュー



- ・アカウントのサービスを知ってもらうためのメニュー画面
- ・キャラやウリのバランスと各項目の内容を深く考え配置することにより、集客・収益UP

3. 配信 (リッチビデオ・カードタイプなど)



- ・テキストによる配信、画像を使った配信、動画を使った配信など、様々な方法で配信できる
- ・特にリッチビデオ・カードタイプの配信は誰でも簡単に作成でき、効果的

4. 配信 (抽選付きクーポン)



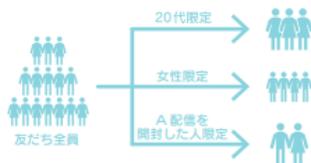
- ・抽選をフックに商品購入に繋げることができる
- ・「自分に当たった」という特別感を演出し、LINE公式アカウントで大切な「面白さ」も出すことができる

5. リサーチ



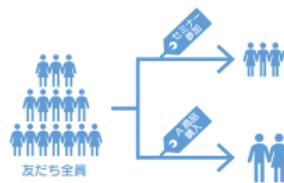
- ・登録している友だちから、意見を聞いたアンケートをとることができる
- ・回答者にクーポンをプレゼントしたり、逆リサーチで自社の問題点を聞くなど様々な使い方ができる

6. セグメント配信 (絞り込み / オーディエンス)



- ・友だちを絞り込んで配信可能
- ・絞り込み配信→性別・年齢・エリアなど
- ・オーディエンスある配信を開封した人など、興味度の高い人に対して再配信

7. タグ付け配信



- ・チャット欄から自分で好きなタグを作ることができる
- ・例えば「A商品購入」などのタグを作成しておけば、このタグが付いている人だけに関連商品紹介の配信ができる

8. タイムライン



- ・無制限に投稿できる
- ・直接配信の通知がいくものではないのでブロック率には影響がない
- ・投稿が「いいね」により拡散するため、多くの人に見られる可能性が高い

他、自動応答、ショップカード、LINE 広告など、業種や業態によっては様々な機能を駆使することで、売上UPに繋がります！

お問い合わせは
コチラから



MARKELINKが提供する情報、画像等を、権利者の許可無く複製・転用・販売などの二次利用することを固く禁じます。

資料提供：株式会社MARKELINK



Lステップで実現可能になること 8選 (Lステップ制作がっちりパックのみ)

Lステップで実現可能になること 8選

1. ステップ配信

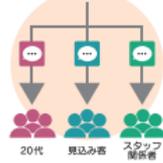
▼シナリオ例 (ステップ数)▼



- ・登録日に関係なく、友だち追加時のあいさつメッセージから順に配信
- ・最短でサービスが購入されるステップを組むことで売上げが見込める

2. セグメント配信

Lステップ



- ・友だち登録者にタグをつけることで、配信を絞り込むことが可能
- ・自動 (回答フォームやボタンパネルを用いて) でもタグ付け可

3. 顧客管理



- ・Lステップ1つあれば顧客管理をすべて網羅
- ・友だちごとの統計情報や各種基本情報が確認できる

4. 登録者の把握



- ・誰が登録しているか (LINE ネームとアイコン) がわかる
- ・登録してからの行動履歴がすべて記録される

5. チャットボット自動応答



- ・チャットモードと bot モードの併用可
- ・チャットボットのように構築ができる
- ・マーケティングオートメーションで作業効率 UP

6. 回答フォーム



- ・ブラウザに飛ばさない LINE 内の回答フォームを作成
- ・記入された情報を顧客管理に自動反映
- ・リマインドメッセージの自動設定でキャンセル防止

7. セグメントリッチメニュー (上級機能)



- ・友だち・条件ごとにリッチメニューの切り替え
- ・カウントダウン形式でキャンペーン締切を強調

8. 流入経路分析 (上級機能)



- ・どの媒体からの友だち追加か把握し、CVしているのかわかる
- ・投下すべき予算と媒体が明確に
- ・流入経路ごとに連うメッセージを送ることも可

クロス分析、配信スコアリングなど様々な機能を駆使することで、LINE 公式アカウントを**10倍も20倍も**活用できるようになります！

お問い合わせは
こちらから



MARKELINK が提供する情報、画像等を、権利者の許可無く複製・転用・販売などの二次利用することを固く禁じます。

資料提供：株式会社MARKELINK



Lステップで実現可能になること 8選 (Lステップ制作がっちりパックのみ)

1. ステップ配信

▼シナリオ例 (ステップ数)▼



- ・登録日に関係なく、友だち追加時のあいさつメッセージから順に配信
- ・最短でサービスが購入されるステップを組むことで売上げが見込める

ステップ配信：効果的な事例

MARKELINKの事例

友だち登録

↓
連続して、5日間の講座訴求動画を流す

5日目終了後、申込フォームが流れ、申込に至る導線

イメージ
4~5日間のステップ配信を
すると、
1.0%前後の自動申込

(株式会社MARKELINKは
2.5%前後)

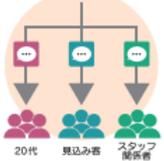
月間友だち追加数500名
↓
月間で12~13名程度の申込

資料提供：株式会社MARKELINK



2. セグメント配信

Lステップ



- ・友だち登録者にタグをつけることで、配信を絞り込むことが可能
- ・自動（回答フォームやボタンパネルを用いて）でもタグ付け可

セグメント配信：効果的な事例

- ・ 学習塾の見込み客向け・在籍生向け
- ・ コンサル講座についての興味あり配信
→ 「興味あり！」を押してくれた人だけにセグメント
- ・ クリニックで特定の診療を受けた方にセグメント
- ・ スコアリング上位者だけにセグメント

・ 中小企業社長様がご自身で学ばれ、自社の事業に最大限活用する
 ・ 個人のSNS集客プロデューサーがLINE公式という武器を手に入れる
 ・ WEB系の企業が自社の有力サービスとするため学ぶ
 ・ 経営コンサルタントが自社のクライアントにサービスとして提供する

など様々な方に喜ばれ、成果が絶々とあがっている、マーケティングNo.1のスクールなんです。

[name]さんは、この講座に興味ありますか？

ご興味あれば、順次配信していこうと思います！
 下記の「興味あり」を押していただくと、早速LINE公式アカウントコンサル講座の全貌がわかる、動画を【すぐに】配信いたします！

「興味がない」方は、以後配信しませんので、当配信をそのままスルーしてください！

興味あり！



5. チャットボット
自動応答



- ・チャットモードと bot モードの併用可
- ・チャットボットのように構築ができる
- ・マーケティングオートメーションで作業効率 UP

チャットボット自動応答：効果的な事例

関東地方を中心に買取を行うA社。

月間に1,000件前後の買取査定

成約率：7%

AI買取チャットボット導入

→成約率：15%

対応時間30～35%

堤 建拓（つつみたけひろ）さん、買取申込依頼、ありがとうございます！

とりあえず査定してほしい！or依頼したものがたくさんあるので、まとめて相談したい！
など色々なご相談事項があると思います！1分で終わりますので、まずはあなたにあった依頼方法を、AIがご提案いたします ✨

↓こちらからAI相談スタートを
押してください ✨ ↓

AI相談スタート

17:23

Lステップ[®] (LINE公式アカウント) を活用して、
人材採用の仕組み化を実現

1. 採用費を 8割減
2. 採用業務を 半減

Lステップ (LINE公式アカウント) を活用して、人材採用の仕組み化を実現

1. 採用費を8割減

【大手ナビサイト】
3~5人採用予定
200万円/年

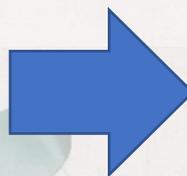
1,000万円/5年

【Lステップ & LINE広告】
3~5人採用予定
100万円/初年度、
2年目以降20万円/年

(構築50万円+10ヶ月サポート:50万円(5万円/月))

200万円/5年

8割減



↑ Lステップ

LINE広告→

業績3倍アップする最強の人事の仕組み!
三大登録特典あり! PDF「業績が3倍アップする最強の人事の仕組みづくりチェックシート」など!

Lステップ (LINE公式アカウント) を活用して、人材採用の仕組み化を実現

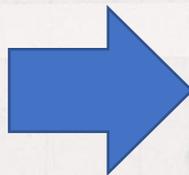
2. 採用業務を半減

【煩雑な採用管理業務】
管理ツールが複数あるため、
業務が煩雑になる

【一元管理 & 自動化】
インターンシップから本採用まで、
一元管理 & 自動化でき、
業務がシンプルに



半減



合同説明会



現状

オーダーメイド
コンサルティング

コンサル後

企画

オリジナルのコンセプトが
決まらず自分のやりたい事を
商品やサービスに落とし込めて
いない

自分のスキル、やりたい事、売れ
る市場の3点を満たした魅力的な
コンセプトと10年後も継続でき
るビジネスモデルが作れる

営業

商品・サービスの提案、クロー
ジングに苦戦し売上を安定して
上げることができない

お客様が断れないオファーを作成
し売り込むことなく自然に買って
もらえる営業の仕組みを構築でき
る

採用

人材採用への集客が安定せず
なかなか応募者を集められてい
ない

応募者がいる場所を見つけ出し
集客ルートを構築することで
安定して集客できるようになる



営業や人材採用の仕組み化を実現

構築

1ヶ月目

2ヶ月目

3ヶ月目以降

※3ヶ月目以降はオプション

安定した営業・人材採用の 仕組み化構築のロードマップ

PDCAサイクル

- ・計画⇒実行⇒検証⇒改善のサイクルを定期的なミーティングを開催し、まわしていく

ボトルネックの改善

- ・実施後の改善点などを洗い出し、施策強化

友だち集め施策実施

- ・あいさつメッセージ、登録特典の企画
- ・配信計画検討

アカウント構築

- ・LINE公式アカウント、Lステップの構築
- ・アカウント活用の戦略構築
- ・信頼関係構築施策検討

コンセプトメイキング

- ・お客様の問題を解決する提供内容をコンセプト化する
- ・企画に落とし込む

実施期間



特別企画特典



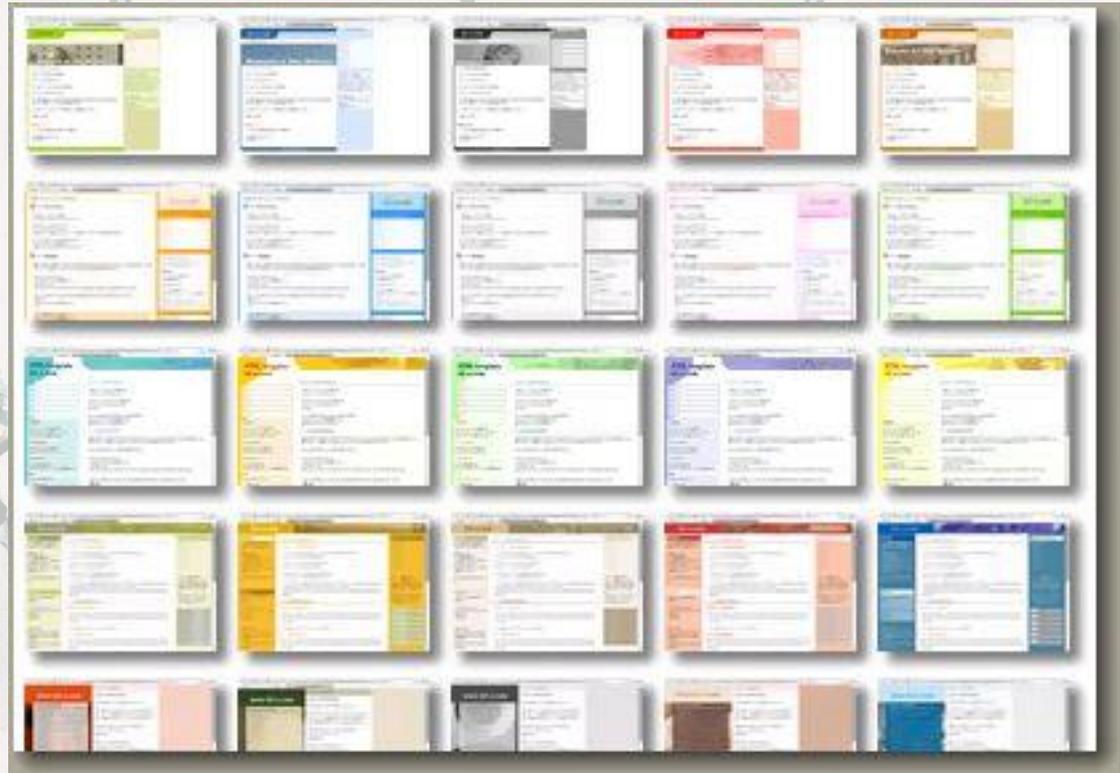
特典1 - リッチメニュー制作代行含む (3万3千円相当)



友だちに一番最初に見られる可能性が高い
LINE公式アカウントの「顔」である画面一番下にある
リッチメニュー（画像）制作代行費を含みます！



特典 2 – LINE公式アカウント、Lステップ構築を個別カスタマイズ



LINE公式アカウント、Lステップ構築にあたり、
個別でのヒアリングを徹底し、
個別カスタマイズしたアカウントを構築していきます！



本企画のご案内 ・料金





個別コンサルティングで、個別カスタマイズを実現

Lステップ
制作がっちりパック

●営業の仕組み化 ●人材採用の仕組み化

Lステップ導入による配信効果アップや効率化、開設代行から運用スタートまで

・Lステップを導入することで、LINE公式アカウントの配信効果をアップしたい、効率化したいという要望に対し、ヒアリングを徹底実施。Lステップを導入・制作代行することで、御社にとって最適な運用計画をご提案いたします。

※制作は当社で請け負いますので、負担が少なく構築ができます

【6回のコンサルティング + α [相談し放題]】

初回：60～90分、2～6回目：60分 + LINEなどでの相談し放題

※制作は当社で請け負いますので、負担が少なく構築ができます

※コンサルティングは、基本的にオンラインで実施

~~550,000円 (税込)~~ ⇒ 【同友会特別価格】 385,000円 (税込)

※リッチメニューデザイン制作代含む (33,000円 (税込) 相当)

※LINE公式アカウント・Lステップ契約費用、求人媒体費用やイベント参加費などの採用に関わる費用を除く

あなたのやりたいことをビジネスにした
競争優位性のある営業や人材採用の仕組み化
を実現していきます。

継続して安定した仕組み化を実現するように
サポーターとして共に歩みます。

合同会社社外人事部長
長谷川満



1971年 島根県生まれ。明星大学 非常勤講師。
元ベンチャー企業の人事部長。「社外」の人事部長的役割の人材採用・育成コンサルタント。

「戦略的目標達成プログラム」に代表される研修会社 アチーブメント株式会社を経て、
住宅メンテナンス会社の株式会社バーンリペアに入社。

人材採用・育成・風土づくりの3つを担う「ヒューマンサポート部（人事部）」をゼロから
立ち上げる。人事部長として、社員数を8年間で52名から513名へ成長させる。
型にはまったものではなく、他社ではやっていない数々のプログラムを構築。
その実績が認められ、ワールドビジネスサテライトなど30以上のメディアに取り上げられる。

現在、人事の実務経験を活かし、現場で使える人材採用・育成・風土づくりのコンサルティング
業務を展開。とりわけ、人材育成の分野においては、中小・ベンチャー企業から大企業、
大学、公的機関まで幅広い組織の活性化に従事。研修受講者からは、自ら考え、行動し、現場
で成果を創り出す人材を多数輩出している。

【主な講演会、セミナーテーマ実績】

- ・「非常識な新卒採用」
- ・「採用を失敗しない『面接力』」
- ・「元気印な人材に育つ教え方・教わり方」
- ・「業績を上げる人材育成の仕組みづくり」
- ・「就職活動サポート研修」
- ・経営者・経営幹部を対象としたチームビルディング研修
- ・内定者育成研修（社会人基礎力、ビジネスマナー研修 ほか）
- ・新入社員研修（社会人心構え研修、チームビルディング研修 ほか）
- ・中堅社員・リーダー研修（マネジメント研修 ほか）
- ・大学で新入生を対象としたチームビルディング研修 ほか

【主なメディア出演】

- ・テレビ東京系「ワールドビジネスサテライト」
- ・産労総合研究所「労務事情」
- ・ラジオ関西「Job Job放送室」
- ・光文社ペーパーバック『「場回し」の技術』
- ・リクルート「アントレ」
- ・山陰中央新報
- ・日経産業新聞 ほか