

8月25日 エリカさんコンサル

【公式 Line の PR とプレゼント配布】

Line 登録を促すために

一番は「プレゼントの魅力」が大事⇒確率が UP する

「えりかさんのターゲット」

女性、30代、ゆらぎ世代（プレ更年期～更年期を優しく言った言い方）

日々の投稿で、このターゲットの方々に響く内容を発信。

⇒プレゼントを欲しがる属性の人たちに、まずは認知されること。

【プレゼントの告知方法】

●フィード投稿のサンクスページでプレゼント告知

●ストーリーで、定期的にプレゼントのリンクを貼る（こんな魅力的なプレゼントがあるよ！ぜひ受け取ってね！）（週1くらい）

●フォロワーが増えたら、プレゼント告知のためのフィードやリールを作る

【プレゼント内容】

プレゼント内容⇒AIに聴くのが一番早い！

例：私は〇〇な人に向けた足つぼサロンを運営しています。その集客のための「公式 Line 登録の無料特典」となるブログ記事を作成したいと思っています。〇〇な人たちが心から欲しがる、ブログ記事のタイトルを何個か考えてください。

※特典はテキストか、まとめ画像か、動画のコンテンツ

※プレゼントは一度に「7大特典！」よりも、「小分け」にした方が、Line ブロックが減るかもしれない。

ホームページの目的 ⇒ 集客の整理

1. 今日のゴール

- NICOLI の「集客の全体像」を整理し、次の一步を明確にする
- 簡単にできるホームページを一緒に形にする
- 来店後の LINE 活用でリピーターと紹介を増やす
- Instagram 投稿を“無理なく習慣化”する仕組みを決める

2. サロンの課題「集客の全体像」

【3つの柱】

1. Instagram① 店舗型（HP 型）

安心材料の提示 → LINE → 予約

2. Instagram② クリエイター型（拡散型）

保存・共感 → LINE 特典 → 来店

※将来は講座・オンライン収益にも展開可能

3. オフライン（地域密着）

チラシ・マルシェ・紹介カード・異業種交流会（商工会） → LINE 又はインスタ → 来店

3. Canva でつくるホームページ

<https://youtu.be/BQhv2wiTjfw?si=egXp7Um5Jr1agoED>

↑この動画の通りに作れば、形になります！

https://www.canva.com/design/DAGxE0uHI5I/58GGi4DQYc2CtfbyCASCdQ/edit?utm_content=DAGxE0uHI5I&utm_campaign=designshare&utm_medium=link2&utm_source=sharebutton

↑試しに仮入力してみました。（まだ公開されていません）

スマホで見ると形が崩れるのが難点なので、やはりテンプレートや、上記の動画の方法で作るのが良いかもしれません。

【方針】

- Canva の Web サイト機能を使い、1 ページ完結で十分
- Instagram／LINE／Google マイビジネスのリンクを **すべて 1 本化**
- 「お客様が迷わずに予約できる」ことを第一に

【必須 4 要素】※チラシをそのまま使える

1. サロン名・コンセプト
2. **メニュー・料金**
3. サロンの写真（外観・内観・施術）
4. **LINE で予約ボタン**

4. リピーター&紹介獲得：施術後の LINE

翌朝に送るメッセージ例

- 「昨日はありがとうございました。今朝のお体はいかがですか？」
- 「次回は 2〜3 週間後が目安です」
- 「Google 口コミをいただくと、初めての方が安心できます。次回 500 円 OFF でお礼しています」
- 「お友達をご紹介いただくと、お二人とも 500 円 OFF です」

👉 “優しい気遣い”をベースに、自然に次回と紹介につなげる

5. Instagram 投稿の習慣化

投稿ルール（無理なく続ける）

- 週 2 投稿
 - リール 1 本（セルフケア・専門知識） ※ネタは、同業者の人気投稿のテーマを参考
 - カルーセル 1 本（FAQ・お客様の声）
- ストーリーは毎日 1 つ以上
 - 空き状況／準備風景／セルフケア豆知識

習慣化の仕組み

- デイリー15分：ストーリー+LINE 返信
- 毎日 60 分の作業時間：リール 2 本+カルーセル 1 本をまとめて作成
- KTZN とのコンサル=振り返りと修正

6. 今後の優先タスク

1. Canva サイトを完成させ、リンクを統一（Instagram・LINE・GMB）
2. 施術後 LINE テンプレを導入 → クチコミ & 紹介を依頼
3. Instagram 投稿ルーティンを決めて実行（週 2 + 毎日ストーリー）

まとめ

- 集客は「Instagram × LINE × 地域密着」をシンプルに 1 本化
- ホームページは **Canva** で十分、予約導線を整えることが最優先
- 来店後 LINE で リピート・紹介・口コミを自然に獲得
- 投稿は「完璧より習慣」——KTZN が伴走しながら一緒に形にしていきます 👍