



第3回WEBセミナー
LINE集客講座（振袖編）①

共にある心と、強い心で。←
VERDE OLIVAI NC.

再掲：3つのアプローチ方法

①

検索・#



ブログ・SNS



HP・LP



来店



長期的

②

広告・SNS



LINE友達



定期配信



来店



中期的

③

広告



LP



来店



短期的

1

検索・#

ブログ・SNS

HP・LP

来店

長期的



sanumaya.furisode

27 投稿 56 フォロワー 100 フォロワー中

佐沼屋呉服店*振袖/振袖レンタル
商品・サービス
★茨城県龍ケ崎市
★県南No.1の品揃えを誇る振袖専門店です。
★#振袖コーデ や #振袖 のお役立ち情報を発信
▽「GW無料振袖ご相談会」ご来店予約受付中!
kimonokirumono.jp/gwfurisode

プロフィールを編集 広告 インサイト

イベント情報 プラン紹介 営業カレンダー 新規

sanumaya.furisode

tanigifurisode

- SNS
- ◆イベント情報
 - ◆振袖に関するアレコレ情報
 - ◆振袖プラン情報
 - ◆お客様の写真
 - ◆店舗の情報
 - ◆動画情報

2

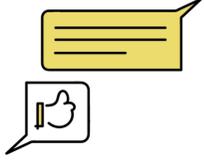
広告・SNS

LINE友達

定期配信

来店

中期的



- LINE
- ◆成人式情報
 - ◆振袖に関するアレコレ情報
 - ◆地元情報
 - ◆髪飾り情報
 - ◆芸能情報
 - ◆アフター振袖に繋げる情報
 - ◆イベント情報
 - ◆クーポン情報

広告

LP

来店

短期的



「なりたい」を叶える、
佐沼屋の振袖。

2021 GW無料振袖ご相談会
4/23(金)~5/9(日)
店休日: 4/27(火).28(水).5/6(木).7(金)
茨城県龍ヶ崎市 佐沼屋呉服店にて開催!

WEB来店予約 店舗情報

最大3つのご来店プレゼント! /

親娘様へのご来店でもれなく!

1 エチュードハウス
「ディアダールンウォー
タージュルティント」
無料プレゼント!

2 WEB予約&親娘様へのご来店で!

ガドーフェスタハラダ
「グーテ・デ・ロフ」/化粧小箱
内容量: (2枚入×7袋) 14枚
無料プレゼント!

3 今ご覧のページから
WEB予約&ご来店で!

当ページ限定!
口コミサイトで大人気の
ロムアンド
「ベターザンアイズ」
無料プレゼント!
(先着30名様)

今すぐ来店予約する

WEB来店予約 店舗情報



地域最大級
春休み振袖
無料ご相談会
ぜひ、この機会にお越しください。

「きもの題たにき」
福知山店・丹後店
3/30(土)まで!

事前予約する



LP

- ◆ イベント情報
- ◆ 申し込みフォーム

LP例↓

<https://kimonokirumono.jp/gwfurisode>
<https://kimonokirumono.jp/tanigi-harufurisode>

LINE運用の使い分け

振袖客向け
目的：新規集客



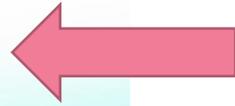
略称：振袖LINE

既存顧客向け
目的：新規顧客化



略称：顧客化LINE

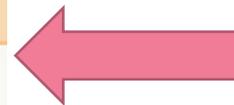
そもそもLINEって
どんなことができるの？



メッセージ



動画

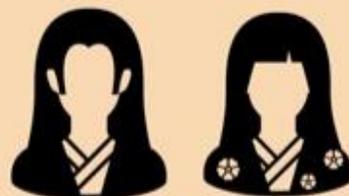


リッチメニュー

リッチメニュー



WEBサイト



お友達紹介



YouTube



着物でお出かけ

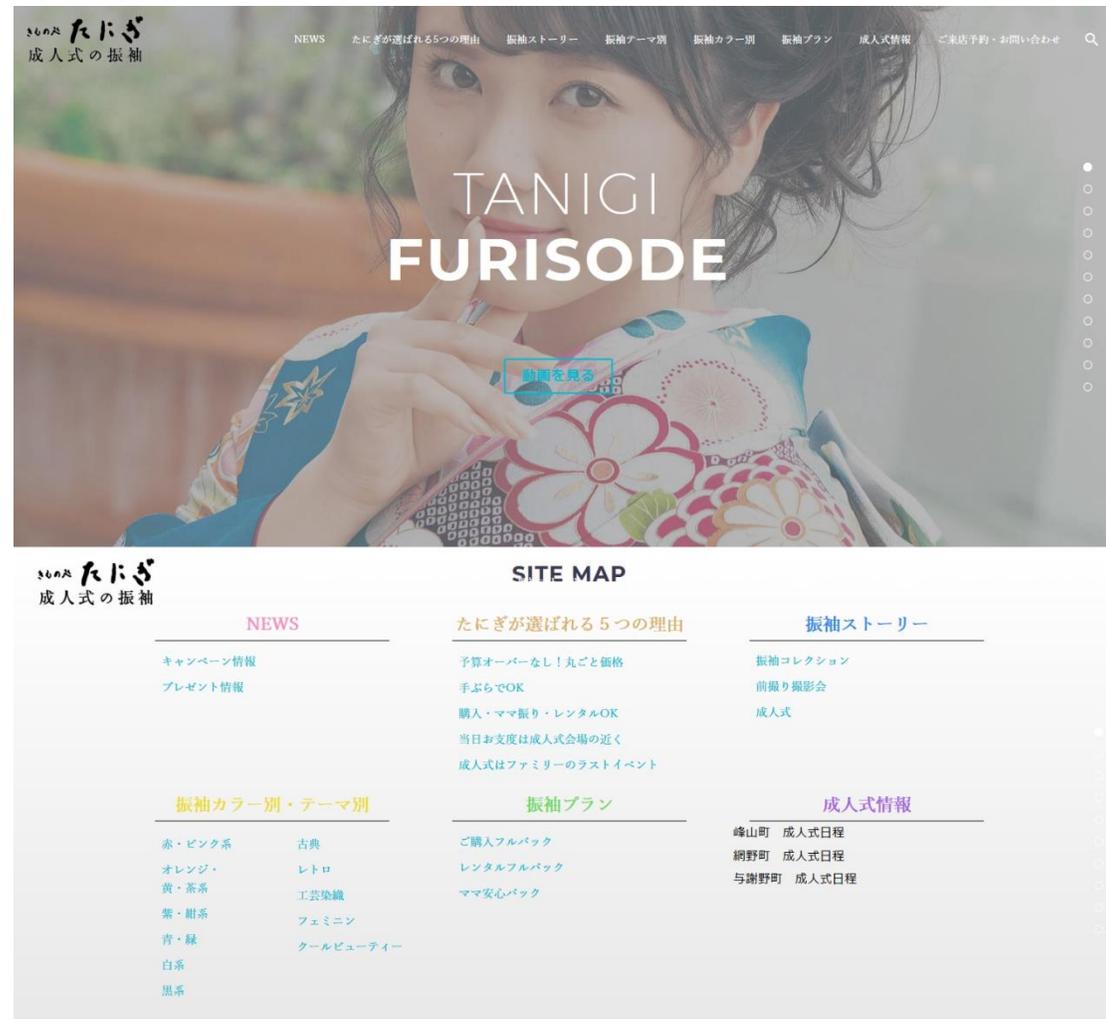
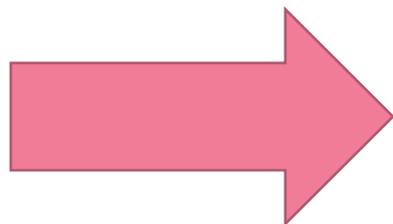


着付け教室&メンテナンス



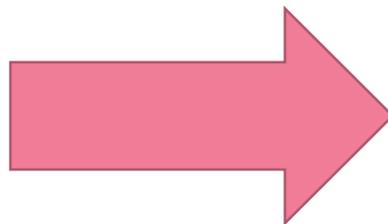
お問い合わせ

WEBSITE



<https://tanigi-furisode.com/>

お友達紹介



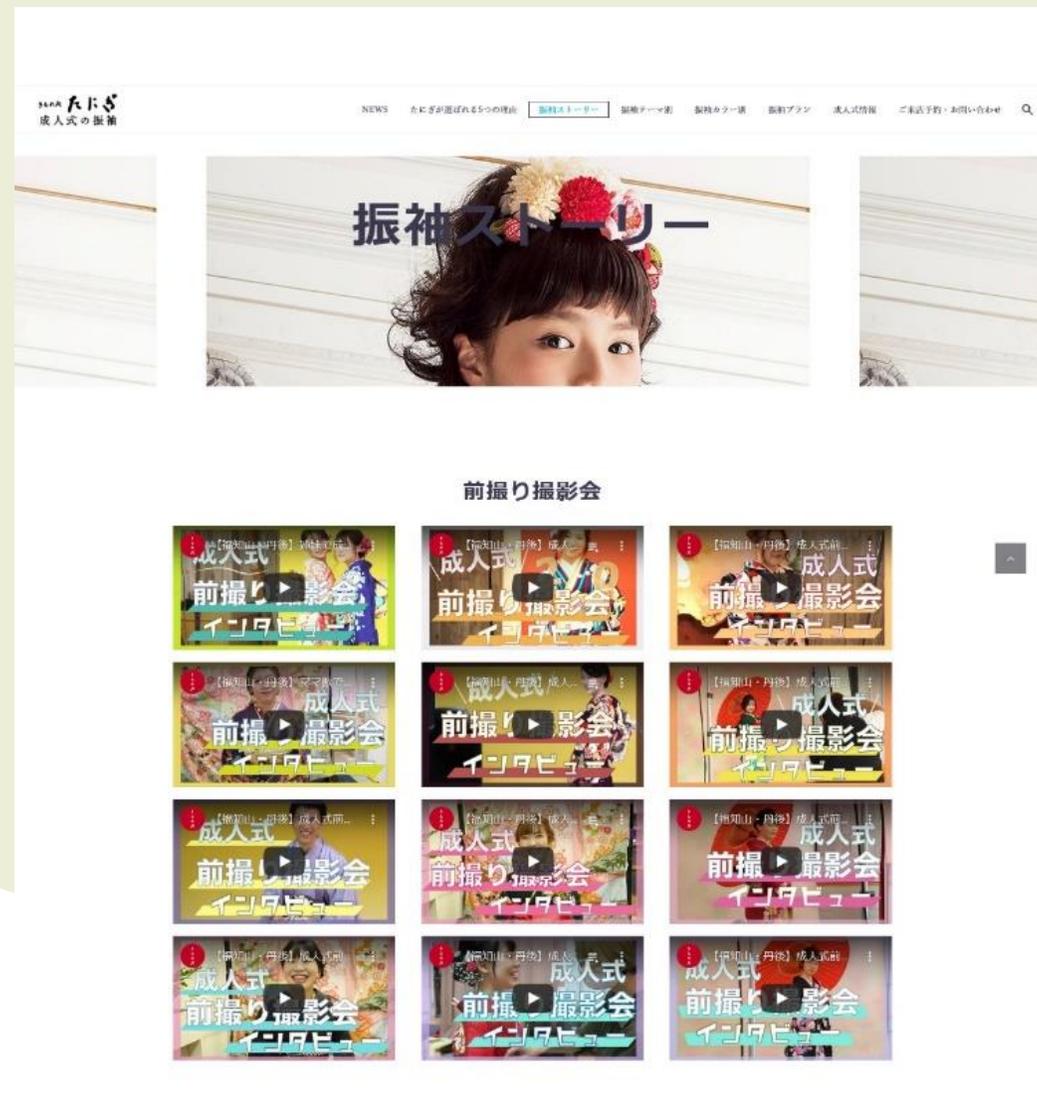
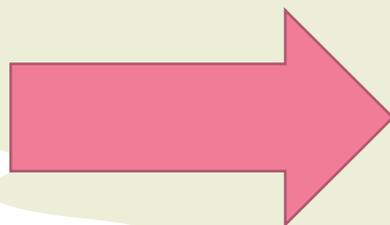
A promotional banner for the "Tanigi-tomodachi" campaign. At the top left is the logo "きもの処 たにぎ" (Kimono-ya Tanigi). The main text reads "成人式振袖 お友達紹介 キャンペーン" (Adult Ceremony Kimono Introduction Campaign). A woman in a colorful kimono is shown on the right. A speech bubble says "もれなく" (Without missing anyone). Below that, it says "あなたとお友達に 5,000円プレゼント" (5,000 yen gift for you and your friend). A yellow ribbon banner says "他にもプレゼントがあります!" (There are also other gifts!). At the bottom, there's a pink speech bubble saying "さらに!" (Furthermore!) and a graphic of a gift card labeled "お友達ご紹介の GIFT CARD". The bottom button says "お友達紹介する" (Introduce a friend).

<https://kimonokirumono.jp/tanigi-tomodachi>

YouTube



※前撮り撮影会の様子など

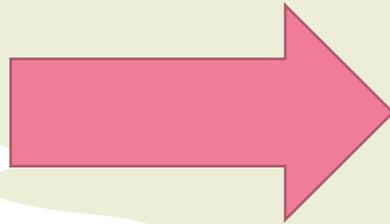


<https://tanigi-furisode.com/story/>

着物でお出かけ



着物でお出かけ



きもの たにぎ



ハレ、時々、私は大和撫子。
着物deお出かけ

新型コロナウイルス感染症の蔓延により、これまでのように気軽におでかけができない状況が続いていますが、三密を避けた安心・安全なおでかけ企画をご提案いたします。

お出かけの様子



き 春の京都御所迎賓館を訪ねて

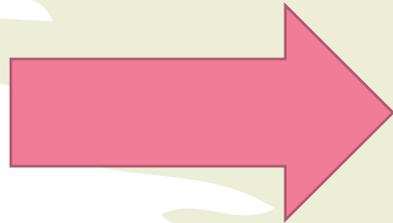
お問い合わせ



着付け教室&メンテナンス



着付け教室&メンテナンス



kimono
たにぎ

きもの着付け教室
着物を楽しむ素敵女子、集まれ!

●着付け教室の様子

着付け教室とは

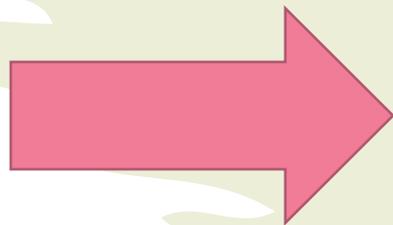
一人ひとりにあわせて指導しますので、初心者でも安心して学ぶことができます。
4回で名古屋帯が、8回で袋帯が、一人で結べるようになります。
着物の販売はございませんので、お気軽にご参加ください!

開催日程

お問い合わせ

<https://kimonokirumono.jp/tanigikai-kituke>

お問い合わせor初めての前撮り撮影会



三 3602 たにぎ

お問い合わせ

お気軽にお問い合わせください。

● フォームでのお問い合わせ ●

お名前 必須

フリガナ

ご住所

<https://www.tanigi.com/contact.php>



第3回WEBセミナー
LINE集客講座（振袖編）②

共にある心と、強い心で。←
VERDE OLIVAI NC.

LINE運用の使い分け

振袖客向け
目的：新規集客



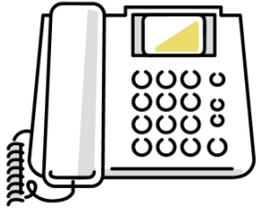
略称：振袖LINE

既存顧客向け
目的：新規顧客化



略称：顧客化LINE

多くの呉服店が採用している振袖集客



アポ電話



営業・訪問



振袖催事
展示会

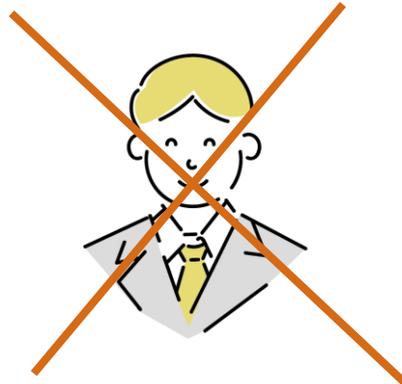


ハガキ・DM・確約品

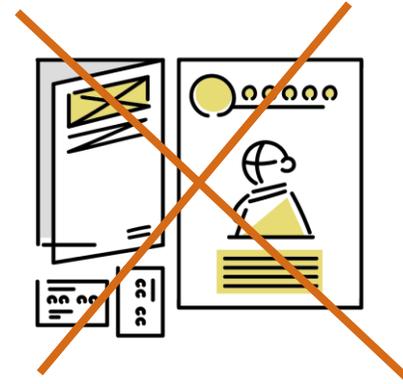
現実的な課題



アポ電話



営業・訪問



ハガキ・DM

名簿がなくなれば全てできなくなります！

多くの呉服店が採用しているWEB戦略（振袖編）①

HP・ブログ
自社SNS
貼り付け



来店



多くの呉服店が採用しているWEB戦略（振袖編）②



来店



時期による・少ない

多くの呉服店が採用しているWEB戦略①②



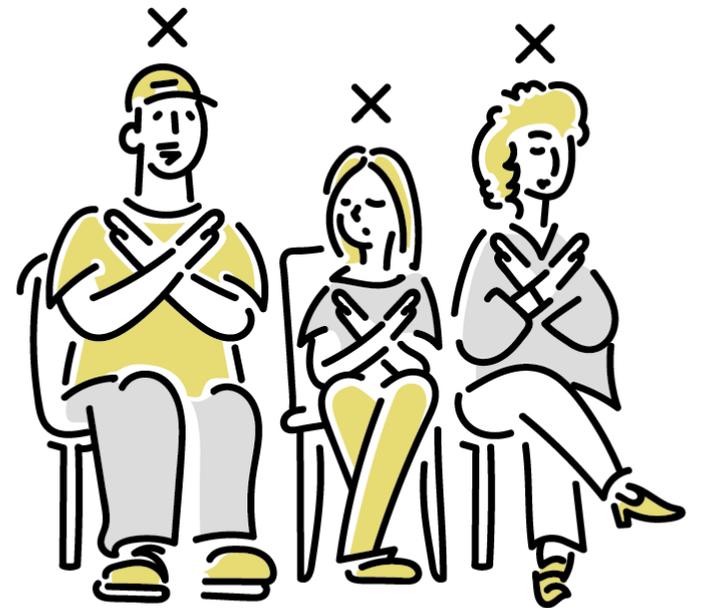
来店



どの媒体でもすぐに
来店を促している。

問題点

- 来店を促すタイミングが早すぎる。
- 購買意欲が高まっていない
お客さまからすれば「早すぎる宣伝」。



VerdeOlivaが推奨する戦略 概要

集客（知ってもらう）

顧客化（好きになる）

来店



友だち登録

Lineで催事の様子や前撮りの動画、美しい髪飾りなどをたくさん配信する。



購買意欲を高める



来店を促す
キャンペーン

VerdeOlivaが推奨する戦略 概要

集客（知ってもらう）



友だち登録

SNS・Youtube・HP・ブログを使って
Line登録者を増やす！

ここでは売り込まない

VerdeOlivaが推奨する戦略 概要

顧客化（好きになる）



Lineの中で購買意欲を高める
コンテンツを断続的に配信する。

ここでも売り込みはしない
好感を持っていただく

VerdeOlivaが推奨する戦略 概要

集客（知ってもらう）

顧客化（好きになる）

来店



友だち登録

Lineで催事の様子や前撮りの動画、美しい髪飾りなどをたくさん配信する。



購買意欲を高める



来店を促す
キャンペーン



第3回WEBセミナー
LINE集客講座（振袖編）③

共にある心と、強い心で。←
VERDE OLIVAI NC.

VerdeOlivaが推奨する戦略 概要

集客（知ってもらう）

顧客化（好きになる）

来店



友だち登録

Lineで催事の様子や前撮りの動画、美しい髪飾りなどをたくさん配信する。

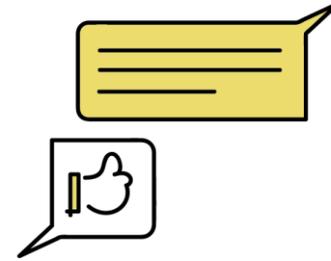


購買意欲を高める



来店を促す
キャンペーン

LINE登録までの流れ（例）

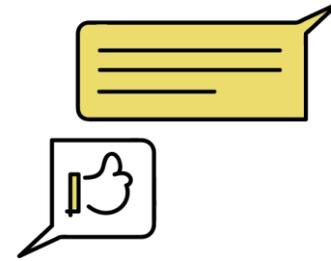


振袖

- ・ 浴衣プレゼント
 - ・ 必ずもらえる！化粧品プレゼント
 - ・ デジタルカタログ配信
 - ・ Quoカードプレゼント
 - ・ 高校生イベント情報配信
 - ・ 成人式情報
 - ・ クーポン配布
- など

ベネフィット
の提供

LINEで配信コンテンツの例



振袖

- 前撮り撮影会の様子（インタビュー動画、画像）
- デジタルパンフレット配布
- 店舗の様子
- お役立ち資料（成人式当日の流れが伝わるブログ、コロナ禍での成人式の見通し、小物の選び方など）

一般

- 催事の様子
- 着付け教室の様子が分かる動画

VerdeOlivaが推奨する戦略 概要

来店



ここでようやく売り込み！

〇〇プレゼントキャンペーンなどを打つ。

来店の最後の一押しをするところ
＝クロージング

まとめ①

集客（知ってもらう）

顧客化（好きになる）

来店



友だち登録



Lineで催事の様子や前撮りの動画、美しい髪飾りなどをたくさん配信する。

購買意欲を十分に高める

来店を促す
キャンペーン

売ろうとしない！ = 信頼関係づくり

まとめ②

集客（知ってもらう）

顧客化（好きになる）

来店



友だち登録

Lineで催事の様子や前撮りの動画、美しい髪飾りなどをたくさん配信する。



購買意欲を十分に高める



来店を促す
キャンペーン

ここで売りこみ！＝クロージング

まとめ③

集客（知ってもらう）

顧客化（好きになる）

来店

各種ページ（HP・SNS・Youtube・ブログ）はあくまでも**Line登録を目標**にする。

集客の段階で来店を促さない！



友だち登録

Lineで催事の様子や前撮りの動画、美しい髪飾りなどをたくさん配信する。



購買意欲を十分に高める



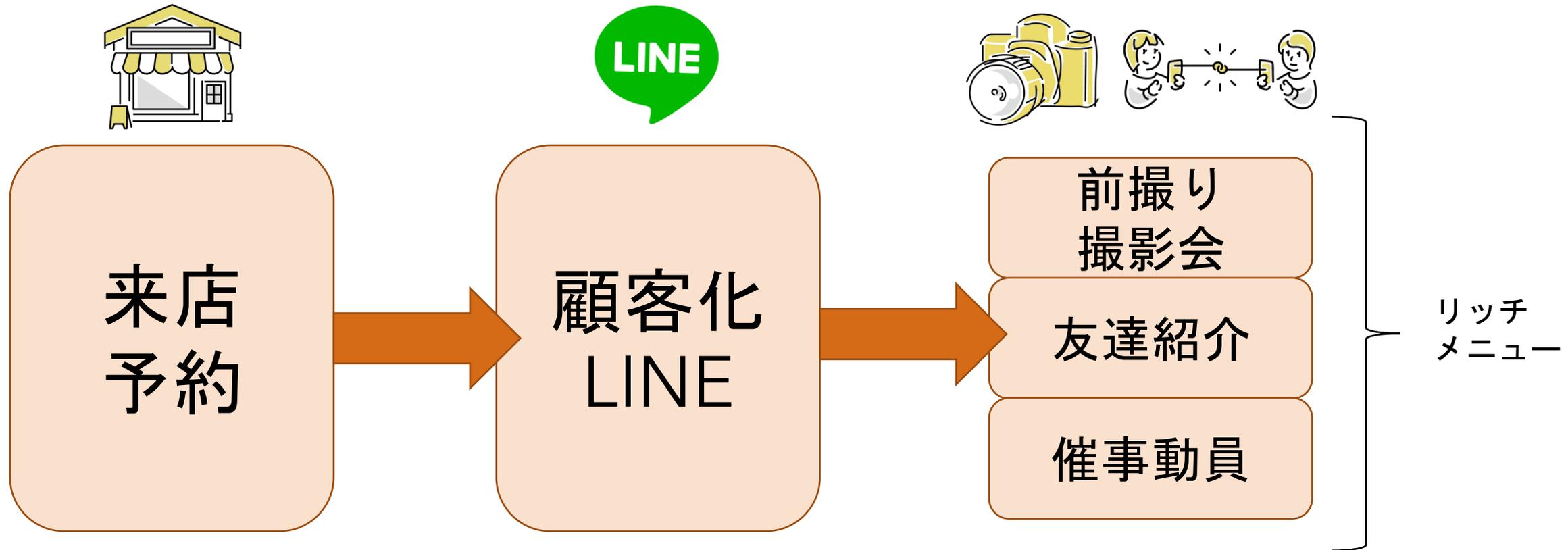
来店を促すキャンペーン

まとめ④

- **集客**の段階では「来店」を目的にしない。
＝「早すぎる広告」にならない
- 「売り込み」は**最後**！＝信頼関係を作る
- **Line**を徹底的に活用する
- 絶対的なフォロワー数の獲得が必要！



まとめ⑤（中級編）



Line公式アカウント



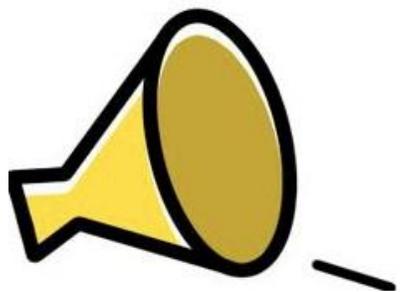
開設、設定



定期配信



フォロー



全てお任せください！

VERDE OLIVAが代行運用させていただきます！

※LINE公式の運用方法

配信内容、配信時間、基本的な考え方まで、
一からLINEの運用をしっかりとサポートします！

進化する
呉服店こそが
明日を創る。

VERDE OLIVA INC.

