

# 公式LINE導入研修

お客様との接点を増やし、  
情報発信・顧客対応・再来店促進につなげる

 中小企業の社員向け 実践型研修

## 法人向け研修

中小企業の社員向けに、公式LINEの基礎理解から導入準備までをわかりやすく学べる実践型研修です。

## 対象者

一般社員、広報担当、現場担当、事務担当、今後LINE運用に関わる可能性のある社員





# 会社紹介

株式会社Ankuについて

## 基本情報

会社名 株式会社Anku

所在地 京都府福知山市大江町夏間227-19

代表者 兼本博行

## 沿革

創業 1998年6月

設立 2004年4月

事業形態 デザインプロダクション

## 事業領域



グラフィック  
デザイン



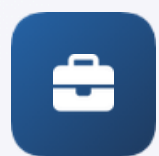
WEB制作



動画・  
YouTube



SNS・  
プロモーション



## 事業概要

企業の魅力を「伝わる形」に整えるプロモーション支援



### グラフィック デザイン

会社案内・チラシ  
ロゴ・パッケージ  
ブランディング  
印刷物デザイン



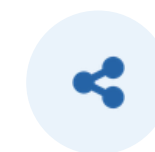
### WEB制作

企業サイト制作  
LP・ECサイト  
UI/UX設計  
レスポンシブ対応



### 動画・ YouTube

企業紹介動画  
商品紹介動画  
ブランド動画  
YouTube運用



### SNS・ プロモーション

SNS運用支援  
情報発信設計  
コンテンツ制作  
プロモーション

デザイン・WEB・動画・SNSを横断して支援



# なぜ今、公式LINEなのか

- 電話、メール、SNS…連絡手段が分散する時代
- その中でLINEは、日常的に使われる身近な接点
- 企業にとっても、お客様とつながる重要な窓口



顧客との接点づくりに、  
LINEの活用が重要になっています



# こんなお悩みはありませんか？

01

電話対応に  
時間がかかる



02

問い合わせ対応が  
属人化している



03

お知らせが  
届きにくい



04

再来店に  
つながりにくい



05

顧客との接点が  
続かない



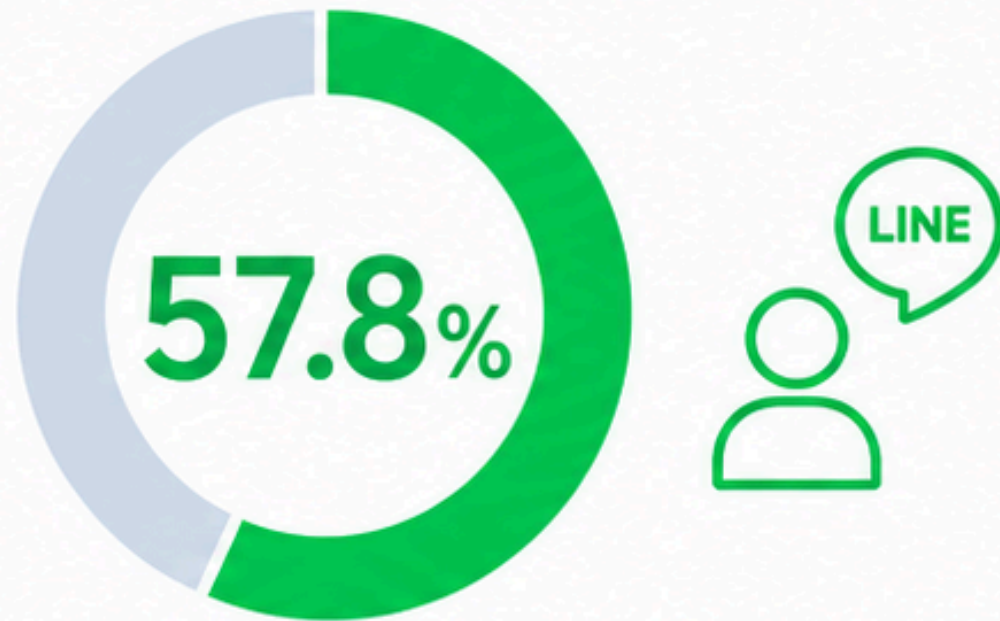
公式LINEは、こうした課題を整理し、仕組み化するために活用できます

# LINEは、見てもらいやすい顧客接点



多くのユーザーがLINEを情報源として選び、メッセージもすぐに確認されています。

**1** お店の情報源として  
LINEを追加・フォローしたい



57.8%が「お店の情報源として  
LINEを追加・フォローしたい」と回答

**2** その日のうちに  
メッセージを見る

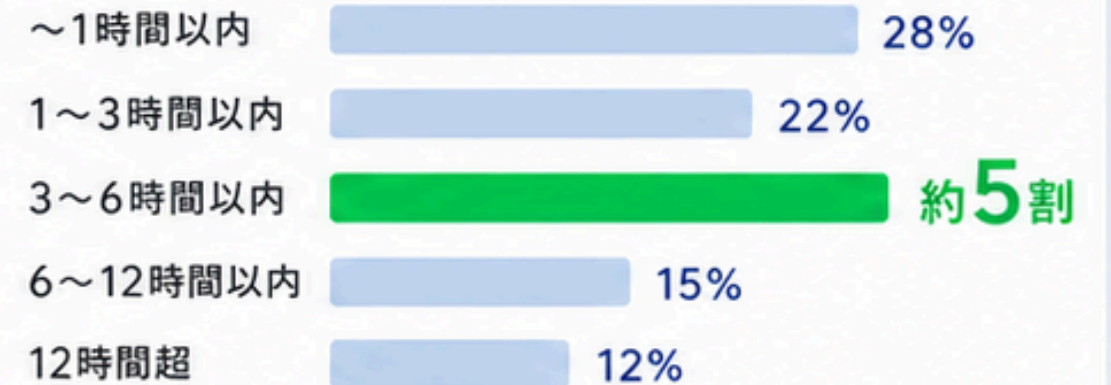


約8割が、その日のうちに  
メッセージを見ると回答

**3** 3～6時間以内  
見る人も多い



約5割 / 過半数



3～6時間以内に見る人も  
約5割 / 過半数



「届けやすい」「見てもらいやすい」「行動につなげやすい」  
それが公式LINEの強みです



# 公式LINEでできること



## お知らせ配信

新商品・営業情報・重要な  
お知らせを一斉に配信。



## キャンペーン案内

キャンペーンやイベント情報  
を効果的にご案内。



## クーポン配信

クーポンを配布して、来店・  
購入を促進。



## 個別チャット対応

1対1のトークで、丁寧かつ  
スピーディーに対応。



## 自動応答

よくある質問に自動で回答し、  
対応の手間を削減。



## 予約・問い合わせ導線

予約や問い合わせへの導線を  
スムーズに設計。



✓ 顧客対応と情報発信を、効率よく仕組み化できます



# 研修の目的

## 『知っている』から『業務で使える』状態へ

- 公式LINEの基本機能を理解する
- 自社業務に合った活用方法を学ぶ
- 顧客対応、販促、業務効率化に活かせる状態を目指す



### 知っている

知識・機能を理解している状態

学ぶ・実践する・活用する



### 業務で使える

自社の業務で成果につなげられる状態

### 活かせる3つの領域



#### 顧客対応

スムーズで丁寧な対応により、  
お客様満足度を向上



#### 販促

効果的な情報発信で、  
集客・売上アップを実現



#### 業務効率化

自動化や情報の一元管理で、  
日々の業務を効率化



初心者の方でも安心して学べる内容で、着実にステップアップできます。

# 研修で身につく力



基本操作



プロフィール、メニュー設定



配信文作成



問い合わせ対応の考え方



自動応答設計



運用ルール作成



初心者でも、実務に落とし込めるように学びます

# 研修後のゴール

研修を通じて、実務に活かせるスキルと考え方を身につけます。

## 研修前



- ✓ なんとなく使っている
- ✓ 配信や対応に自信がない
- ✓ 成果につながっていない



## 研修後



- ✓ 公式LINEの基本設定ができる
- ✓ 配信文を作成できる
- ✓ 問い合わせ対応に活用できる
- ✓ 自社に合った導線を考えられる
- ✓ 継続運用のルールを整理できる
- ✓ 販促や再来店促進に活かせる



『なんとなく使う』ではなく、**目的に合わせて運用できる状態へ**

# カリキュラム内容（全74本／合計収録時間：748分）リモート研修

No	項目	時間	内容
1	第1章 スタートアップ	50分	はじめに、学習習熟度の原理原則、フリーランスのマインドセット、ノウハウコレクターにならない考え方を学ぶ。
2	第2章 Webマーケティングの基礎	99分	Webマーケティングとは、用語集、フロントエンド／バックエンド、トリプルメディア、未経験からWebマーケターになるためのステップを学ぶ。
3	第3章 LINEマーケ概論	42分	LINEマーケティングの稼ぎ方と種類、エルメの機能まとめ、料金プランを理解する。
4	第4章 Lステップ構築 基礎編	215分	LINE公式アカウント作成、エルメ初期設定、テンプレート、タグ、友だち情報操作、アンケート、配信、リッチメニュー、シナリオ、回答フォーム、流入経路分析など基礎機能を学ぶ。
5	第5章 エルメ構築 応用編	101分	フォルダ分け、回答フォーム活用、友だち追加時設定、ガチャ機能、診断導線、会員セグメント管理、カルテ設計、クーポン作成など応用的な構築方法を学ぶ。
6	第6章 LINE集客編	47分	LINE集客の重要性、Instagram、X、制限を設ける集客、チラシ、セミナー、YouTube導線などの集客方法を学ぶ。

No	項目	時間	内容
7	第7章 LINEコピー	99分	LINEコピーマインドセット、LINEコピーの特性、3部構成の型、5つのNOT、パワーワード、人を動かす心理テクニックを学ぶ。
8	第8章 シナリオ作成	47分	シナリオ作成概略、再ナーチャリング・再セールス、教育シナリオ、セミナーセールス、反応が取れる配信方法を学ぶ。
9	第9章 提案資料作成	7分	提案資料の概要を理解し、提案資料作成の基本を学ぶ。
10	第10章 設計図作成編	23分	設計図の大切さ、作る上で必要な情報、チェックの仕方を学ぶ。
11	第11章 案件獲得編	35分	営業の本質、第一印象、自分の公式LINE作成、案件獲得のフローと営業先選定を学ぶ。
12	第12章 終わりに	3分	学習全体の締めくくりとして、最後のまとめを行う。

## 【特記事項】

- 全12章、全74本、合計748分の動画カリキュラムです。
- LINEマーケティングの基礎から構築・集客・コピー・営業まで体系的に学べます。
- LINE公式アカウントとエルメの実務活用を重視した内容です。
- 初心者でも段階的に学びやすい構成です。



# サービス費用

企業向けLINE運用スタート研修



## 研修概要

研修名

企業向けLINE運用スタート研修

対象者

法人の一般社員、広報担当者、現場担当者

研修時間

**12項目**

合計：約12時間



## 成果物

活用方針シート

自社LINE活用の方向性

初回投稿企画シート

具体的な企画案

初月運用体制シート

運用体制の確立

料金

# 400,000円

/1名（税込）

✓ 12項目（合計約12時間）

✓ 研修後に得られる成果物

✓ 契約期間：3か月