Lステップ構築サービスご紹介資料

株式会社MARKELINK

マーケリンクの会社概要

会社概要

LINEを活用して、集客及び売上向上を実現するためのパートナーとして 日本一の支援実績数を誇る会社

創業:2019年

総支援社数:500社超

支援業種:BtoC企業はほぼ全て

従業員数:18名

(外部パートナー70名)

日本初のLINE公式アカウント著書発行。 同ジャンルで日本一の書籍発行部数。

同ジャンルにて日本一のYouTubeチャンネル登録者数及び動画本数。

業界のパイオニアとして、Lステップコンサルタントをのべ600名輩出している。













担当者紹介



創業者 堤 建拓

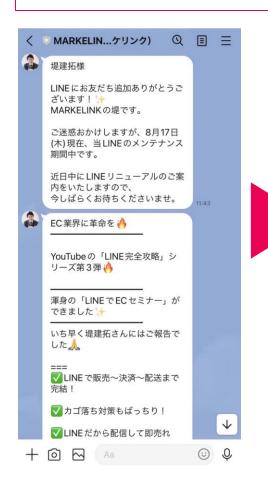
1991年生まれ愛知県出身。名古屋市立大学経済学部卒業。大学卒業後、業界最大手の教育機関で、英会話スクールのコンサルティング計57スクールに携わる。同年度、社内の企画大会で入社1年目ながら最優秀社長賞を受賞。翌年は社内のマーケティング事業に従事した。その後、LINE公式アカウントを基軸としたマーケティング会社、株式会社MARKELINKを創業。2019年日本初となるLINE公式アカウント書籍を執筆し、増版。2020年までに3冊のLINE公式アカウント関連書籍を出版。代表作に「LINE公式アカウントマスター養成講座」(つた書房)などがある。

【得意領域】

LINE公式アカウント・Lステップを用いたマネタイズ・キャッシュポイントの構築、Lステップとwebサイトの連携

私たちの強み

LINE公式アカウントを自社に合うように設計・構築し、運用を支援。 自走できるようにノウハウを共有していくことが可能。





LINEにまつわることに留まらず、 広義のマーケティング戦略まで支援可。

- ◎私たちにできること 売れているものをもっと売ること
- ×私たちにできないこと 魅力的な商材が確定していない状態 でのご支援



支援実績

規模、業種、解決したい課題に応じて広範囲にわたる実績













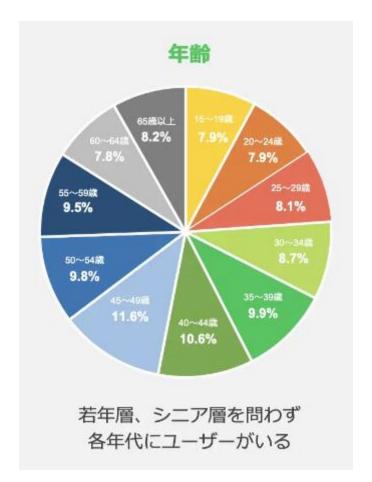
新規集客から、リピート率UP、客単価UP、成約率UPまで LINE公式アカウント1つで課題解決できる



LINE公式アカウント Lステップについて

ビジネスでLINEを用いる理由

	国内月間アクティブユーザー	ユーザー層	特徴
LINE	9,400 _万	全世代が利用 幅広い	・インフラ化したメッセージツール ・プッシュ通知を使った情報発信 ・LINE APIを使った自社サービス連携
	6,900 _万	年齢性別問わず幅広い	・動画中心のため、長尺動画も伸びやすい ・コロナ禍で40代以上の利用増 ・SEO (検索エンジン最適化) に強い
<u> </u>	4,500 ^万	20代が多い 平均年齢は36歳	・リアルタイム性と情報拡散力・興味関心でつながる・短文のコミュニケーション
0	3,300 ⊼	10代と20代で半数以上を占める	雑誌感覚・ビジュアル訴求フィードとストーリーズの使い分け日本はハッシュタグからの流入が多い
A	2,600 5	登録者数は20代と30代が多い	・実名性が高くリアルなつながりを反映・ビジネスシーンでの活用・コンテンツの自由度が高い
4	950 _万	10代と20代で半数以上を占める	・さくっと見られる短尺動画中心 ・豊富な動画編集機能



老若男女、全世代に届けられる万能ツール

なぜLINE公式アカウントが必須か

情報を投稿しても 興味のある人しか見に来ない











PULL(引く)型 メディア 一度登録さえして もらえればこちらから情報 をダイレクトに届けられる



PUSH(押す)型 メディア

多くの人にダイレクトに情報発信できる =ダイレクトに売上UPにつながる

LINE公式アカウントとメルマガとの比較

	開封率	即効性	エンタメ性	一人一人の属性把握
LINE	60%	60%以上が 1時間以内に開封	アプリのように 様々なコンテンツ が設置可能	可能
\boxtimes	5~10%	メールを見ないと数日経っても 開封しないこともある	不可	原則不可

メルマガが進化したツール 開封率・即効性・エンタメ性において圧倒的に有益



LINE公式アカウントについて(1)

運営/開発:LINEヤフー株式会社

主な機能:配信・メッセージ・広告・リッチメニュー







LINE公式アカウントについて(2)



一般的な配信のみはできるものの…

事業の課題にピンポイントで 解決できない…

「Lステップ!」

※当社が提供する情報、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をすることを固く禁じます。



Lステップについて(1)

運営/開発:株式会社マネクル

主な機能:ステップ配信・顧客管理・回答フォーム/予約機能・流入経路分析 etc





Lステップについて(2)



Lステップは、 LINE公式アカウントの 「機能拡張ツール!」

かゆいところまで手が届く 細かな施策を実現!

使いこなせば…

- ■メルマガ的に配信
- **■** HP
- ■アプリ
- ■予約ツール

など、Lステップ1つで 様々な媒体の代替が可能!



Lステップについて(3)

単なる配信ツールではなく「業務改善ツール」







成約率



自動化/工数削減



客単価



採用



顧客満足度



リピート率

業種ごとの悩みに沿って、業務課題を解決できる!

具体的な支援事例

実店舗

ecxia white大曽根店 訴求するLP風回答フォームはこれ





ワンポイント解説

全国展開する、FC系ホワイトニングサロンのアカウント。

リッチメニューをはじめとした、全体のデザインはターゲットとなる20代前半の女性にぴったり。特にリッチメニュー内にあるLP風回答フォームは秀逸(左図)。

新規客と既存客が予約フォームからスムーズに予 約でき、かつリマインドも自動で行われる。

興味度は高いものの、初回の無料体験を未予約である方には、自動的に営業メッセージが送られ、 オーナーも手放しで営業が可能。

ザ・ホワイトデンタルクリニック 参考にしたい商売色





モニターのご案内

東京(池袋・新宿・品川)・船橋・横浜・名古屋・大阪・福岡で展開中!!

お問い合わせ ご予約はこちら!!

オススメ情報

お悩み別!!

審美歯科現在のお得なキャンペーン…

ワンポイント解説

YouTubeでチャンネル登録39万人超を誇るデンタルクリニックのアカウント。

友だち追加後のアンケート回答後に取得できる 「治療事例写真集」の虫歯治療者の Before→Afterが衝撃的であり、見せ方がかなり 上手。

LP風回答フォームもかなり手の込んだものであり、 リッチメニュー内に「キャンペーン」「モニター のご案内」などもあることから、いい意味で「商 売色」のあるアカウントである。

(通常の単なる歯医者のアカウントではない)

フレッシュマートとくやま キャラ出し全開良アカウント



いつもありがうございます。▼



ワンポイント解説

鹿児島県の離島である徳之島にあるスーパー マーケットのLINE公式アカウント。

折込チラシによる集客・お知らせから、LINE公 式アカウントに完全移行。

友だち追加時あいさつでは、「50名に1名お買い 物が無料!」というキャッチーなキャンペーン で多くの友だち集めに成功。

また、同社として推していきたい商品の案内を 「とくやまお笑い劇場」と称して多数配信。

親近感を持ってもらえる、愛されアカウントと して運用し続けている。

リベナス・エネドゥ山田商会 作り込まれたナーチャリングアカウント









ワンポイント解説

名古屋を中心にガス・水道工事やリフォーム等を行っている山田商会のLINE公式アカウント。

当業種で作り込まれたLINEは珍しい中、3つのタブから構成されており、コンテンツが充実している。

リフォームの場合、高額でぼったくられないかな?と不安もある中、顔出ししたスタッフによるステップ配信や豊富で明瞭会計な施工事例を見てもらうことで、安心感を与えることに成功している。

特にステップ配信は十分に教育できるコンテンツであり、参考にしたいアカウントである。

ネットサービス

Life Wash LINEオペレーションを工夫しサービスを全自動







ワンポイント解説

白洋舎と住友商事がコラボして立ち上げた事業、洗濯 代行のLINE公式アカウント。

当LINE自体は、その洗濯代行を受け付けるアカウントであり、サービス自体はシンプルなもの。

- 一方で裏側設計としては、
- ・集荷希望場所はどこか
- ・返却希望場所はどこか
- 支払いはどうするか
- ・各種リマインド

など考えるべきことは多い。オペレーションで不具合 が起きないようにしっかり計算された良アカウントで ある。

ヒトオシ 友だち増企画&鉄板配信で売上大幅UP





ワンポイント解説

月額制の婚活マッチングサービス。登録すると月内に2人のお相手を紹介してくれる。

同社は、LINEリニューアルにより、友だち集め 6倍超を達成した(300名弱→2,000名弱/月)。

その理由としては、リッチメニューにも掲載されている、「婚活拗らせ診断」をうまくSNSで拡散させたこと。

また、増えた友だち登録者に対して図のように 「入会金無料キャンペーン」が鉄板配信として 大当たり。

安定的な友だち増→鉄板配信で確実にマネタイズ、という好循環を実現した。

Tabeee (タビー) LINEシステムを安価&簡単に実現した好例

X



https://myfm.jp

旅タイプ診断

旅タイプ診断

- ◆質問は全10問です!途中保存ができませんのでご注意ください。
- ◆こちらの診断実施完了と同時に、旅メルマガ (あなたにぴったりなおでかけスポット情報) 配信登録のお申込み受付が完了します。旅メルマガは後日配信予定となりますので、お届けまで楽しみにお待ちください!
- ◆診断は1人1回まででお願いいたします。 万が一、複数回実施された場合は最新の診 断結果をもとに旅メルマガをお届けしま す。

ワンポイント解説

自分に完全カスタマイズされた旅行の企画を登録している旅行が好きな個人(旅クリエイター)に計画してもらうというある種のマッチングサービス。

リッチメニュー内に記載されている、「旅タイプ診断」では、少し込み入った質問を記入して もらうことで、提案営業のための情報収集を実 現している。

当LINEも企業の宣伝ツールというよりは、便利ツール・アプリという側面が強い。

(<u>...</u>









芸能人・有名人・インフルエンサー

ASUNE LINE配信で高レビュー集め→商品販促





ワンポイント解説

インフルエンサー中町綾さんが手がける美容コスメD2CのLINE公式アカウント。

アカウント自体はSimple is Bestな設計であり、定期的に商品割引クーポンが送られてくる。

LINEに多くの友だちが登録・レビュー促進配信をしていることによって、D2Cサイトの商品レビュー数が軒並み高評価、多くの数を集めており、好循環となっている。

デザインはターゲットとなる10代後半~20代前半にあったトンマナであり、十分な訴求。

こんまりメディア 有名人アカウントではありながらCVが明確





ワンポイント解説

「人生がときめく片づけの魔法」で海外でも大ベストセラーとなったこんまりさんの公式メディアアカウント。

自身が提唱する「こんまりメソッド」「片づけの学校」を販売することをCVとしており、片づけレッスンを受けたい方、片づけコンサルタントになりたい方を生み出していく。

配信は登録者をナーチャリングしていくコンテン ツが中心となっている。

当アカウントにしかない特徴としては、こんまり さんの格言が定期的に配信され、更なるファン化 へとつなげている。

関口美奈子 SNSからの友だち集め企画が最重要





ワンポイント解説

YouTube登録者30万人超を誇る、恋愛コンサルタント関口美奈子さんのアカウント。

モテ男度診断や各種コンテンツをフックに多くの友だち登録者を獲得。

各SNSでたくさんのフォロワーを抱えるインフルエンサーは、それぞれの媒体からどのような企画で友だちを集めるか「企画力」が最重要。

同LINEでも集めた友だちに対して、様々な角度(恋愛動画プログラム/ダイエット企画)から配信し、マネタイズを行っている。

その他(採用・FC加盟開発・学校)

豊島 新卒採用 志望度の高い学生を視覚化





ワンポイント解説

繊維のスペシャリストとして愛知県名古屋市 に本社を構える豊島株式会社の新卒採用専用 のLINE公式アカウント。

従来、インターンシップ等の選考を兼ねた配信をアプリで行っていたが、開封率が悪く LINEへ変更した経緯がある。

各種オフライイベント等でも積極的に友だち 追加を行った結果、現在は6,000名を超える までの登録者となった。

裏側の設計では、志望度が高い学生とそうで ない学生がひとめでわかるようなランク設定 も可能である。

SHIMAUMA BURGER FC本部

FC加盟店開発はLINE一択





ワンポイント解説

ハンバーガーショップであるSHIMAUMA BURGERのFC加盟店を募集するLINE公式アカウ ント。

令和の虎出演時の動画をステップ配信やコンテンツとして見せながら、SHIMAUMA BURGERの良さを工数をかけずに(新たに動画を撮ることなく)訴求できている。

集客はLINE友だち追加広告もミックスしながら 行っており、LINE経由で多数の加盟店開発を実現 させた。

裏側ではリストごとに、どのフェーズにいるのか (物件探し中/契約前など) わかりやすくする仕 組みもあり。

(<u>...</u>)

鎌倉女学院 生徒獲得にLINE活用は有効





ワンポイント解説

神奈川県にある中高一貫校(女子校)である鎌倉女学院のアカウント。

特にAPIは導入しておらず、シンプルなLINE公式アカウントのみの運用だが、友だち集めにも成功、配信も定期的に行われ、良い運用ができている。

私立校が生徒獲得のためにLINE公式アカウントはもちろん活用できるが、その好例としてはなかなか見つけることが難しい。

その中で唯一といっていいほどしっかり運用できている当アカウントはベンチマークの1つである。

自社アカウント運用事例

1. MARKELINK LINE内コンテンツで徹底的にCVRアップ











1. MARKELINK LINE内コンテンツで徹底的にCVRアップ





ワンポイント解説

LINE運用サービスをto B向けに展開している企業のアカウント。

法人向けのデザイントンマナでありながら、MARKELINKの良さでもあるガチャなどが搭載されている「キャラ出し」も忘れていない。

サービス・料金がひとめでわかりつつ、同社のUSPである「コンサルタント」においてもその良さが引き立つ、わかりやすい構成となっている。

全体としてコンテンツが多く、登録者を教育できる内容になっている。



2. Lサロン 日本初!オンラインサロンをLINEで一元管理











2. Lサロン 日本初!オンラインサロンをLINEで一元管理



ワンポイント解説

株)MARKELINKがLINEコンサルタント向けに提供しているアカウント。 オンラインサロンをLINEのみで完全自動化した仕組みが秀逸。登録者はステップ配信を視聴し、 有料会員になろうと思い、決済すると、自動的にコンテンツが切り替わるシステムになってい る。

「12WEEKsチャレンジ」は有料会員後、1週間毎にコンテンツが1つずつ自動開放されるなどオンラインサロンLINE運営において真似したい部分が多数。



3. Lデータ 業界に革命を起こす!LINEでEC販売アカウント





ワンポイント解説

歯医者・美容室など様々な業種のLステップデ モアカウントデータを販売している。

LINE内で販売から決済まで全て可能な、 いわゆるEC LINEとなっている。 ツールはLeaを使用。

カートに入れたが、商品未購入である方に対して、自動で配信ができたり、キャンペーンとして左図のように大々的な告知もできる。

マーケティング的に活用できる機能が多く搭載されており、UI・UXも良いことから、登録者の購買を促すことが可能な仕組みとなっている。

ご支援内容

LINEで成果を上げる方程式

売上=友だち数×反応率×単価

売上UPのために3方向から支援いたします

- ①自然と友だちになれる「友だち追加企画」
- ②ついつい使いたい!と思わせる「アカウント設計」
- ③投資対効果が見える「鉄板の配信施策」



ご支援の流れ

初回 ヒアリング 資料 お見積もり ご提示 導入 すり合わせ 構築開始

導入 スタート 友だち追加 施策

配信施策

Step①

まずはご担当者様からヒ アリングをさせていただ き、LINE運用の現状をお 伺いします Step2

初回ヒアリングを元に導 入イメージを記した資料 をご提示します Step3

再度必要に応じてヒアリングを行い、詳細な設計 図を完成させます Step4

具体的なローンチ日を決めて、新装したアカウントをオープンします

Step 5

友だち追加を促す企画を 考案し、友だち追加増に 向けて尽力します Step6

配信施策を講じ、最終的には御社担当者で内製いただけるよう研修も行います

お見積もり例(某有名テーマパーク様)

	サポート内容	予算	期間
基本初期プラン	①LINEマーケティング戦略設計費(設計図作成) ②Lステップ構築費 ③友だち追加支援 ④月次配信企画・実装代行費 ⑤月次分析レポート費 ⑥運用オペレーション研修・内製化研修・その他サポート費	①200,000円 ②1000,000円 ③600,000円 ④300,000円×2ヶ月 ⑤100,000円×2ヶ月 ⑥400,000円 合計:3,000,000円(税抜)	約4ヶ月
その他費用	①LINE公式アカウントツール利用料 ②Lステップツール利用料	①16,500円+従量課金制 ②32,780円(5万通まで) ※料金参照: https://linestep.jp/lp/01/plan_extra.html	
オプション	①友だち追加支援 + 配信代行 ②月次配信代行 ③月次コンサルティング	①40万円/月 ②25万円/月 ③15万円/月	3ヶ月毎更新



お見積もり例(某歯科医院様)

	サポート内容・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・		期間
基本初期プラン	①LINEマーケティング戦略設計費(設計図作成) ②Lステップ構築費用 ③友だち追加施策支援費用 (広告支援・WEB連携など) ④運用オペレーションスタッフ研修(4~5時間) ⑤配信テンプレート(8パターン)	①50,000円 ②450,000円(※) ③100,000円 ④100,000円 ⑤64,000円 ※動画編集量が多い場合は+5万円 合計:764,000円(税抜) ▼ ロゴ使用・インタビュー記事掲載許 可の場合は10%OFF 割引後:687,600円(税抜)	約2ヶ月
ツール利用料	①LINE公式アカウント ②Lステップ	①5,000円 ②2,709円	1年or2年
オプション	①月次コンサルティング(半年に1度など) ②月次配信代行・月次サポート	①150,000円/回 ②15,000円~50,000円/月 (2時間/月~8時間/月)	都度 3ヶ月更新

IT導入補助金

IT導入補助金を利用すると、導入費用が1/2~1/3となる場合があります

IT導入補助金2023 KIZASHI受付期限

	gBiz無し(2週間前)	gBiz有り(10日前)	申請締め切り日	採択発表日	事業実施期限
デジ枠6次(通常枠4次)	7月14日(金)	7月21日(金)	7月31日 (月)	9月12日(火)	11月30日 (木)
デジ枠7次(通常枠5次)	8月14日(月)	8月18日(金)	8月28日(月)	10月12日(木)	3月29日(金)
デジ枠8次	8月28日(月)	9月1日(金)	9月11日(月)	10月24日(火)	4月30日(火)
デジ枠9次(通常枠6次)	9月15日(金)	9月22日(金)	10月2日(月)	11月6日(月)	4月30日(火)
デジ枠10次	10月2日(月)	10月6日(金)	10月16日(月)	11月20日(月)	5月31日(金)
デジ枠11次(通常枠7次)	10月16日(月)	10月20日(金)	10月30日(月)	12月4日(月)	5月31日(金)
デジ枠12次	10月30日(月)	11月2日(木)	11月13日(月)	12月18日(月)	6月28日(金)

※締切日の17:00までが期限となります。

補助金シミュレーション(某歯科医院の場合)

【補助金シミュレーション】				
			前年売上高	-
			補助対象可能額	#VALUE!
<補助金活用した場合>			受給上限額	#VALUE!
経費項目		単価(税抜)	数量	価格
LINE公式アカウント①_利用料	ライト▼	5,000	24 ▼	120,000
Lステップ①_利用料	スタート▼	2,709	24 ▼	65,016
	構築費	687,600	1	687,600
	月額保守サポート	15,000	24 ▼	360,000
会計freee	法人ミニマム ▼	23,760	1	23,760
	freee販売	55,760	1	55,760
	補助金成功報酬	200,000	1	200,000
			小計	1,512,136
	消費稅			151,214
税込総経費				1,663,350
			補助額	1,063,646
			税抜自己負担額	448.490
		実質自己	9. 負担額(稅込)	599,704

