

新規集客

・

リピート率

・

売上

を最大化へ

LINEを活用した オートウェビナーマーケティング戦略

&

LINEではじめるオートウェビナーマーケティング

Lキャスト説明会

ダイジェスト版



こんな悩みありませんか？



- 毎日、同じ説明会の繰り返しの説明で
体力的にも精神的にも疲れている・・・
- セミナーや説明会でスケジュールがぎっしりで
時間が足りない・・・
- ウェビナーは効果的だけど時間がなくてできない・・・
- 視聴者が少ないと、自分の時間を割いて行う価値があるのか
疑問に感じる
- 説明会の質を改善し成約率を上げたいが
フィードバックを得るのが難しい・・・

このセミナーで得られること



- 最新のオートウェビナーマーケティングの全容を知ることができる
- なぜLIVEを活用すると売上があがるのかわかる
- 導入するとすぐに効果の出るライブの活用方法がわかる
- まったく新しいオートLIVEコマースのやり方がわかる
- オートウェビナーで視聴者数、成約率、成約数を劇的に改善させる方法がわかる

LIVEを導入すると有効な業種



▶ コーチ・コンサルタント

▶ デジタルコンテンツ

▶ お教室などカルチャースクール

▶ 健康食品

▶ 不動産

▶ 人材採用・派遣

▶ 美容室

▶ エステ・サロン

▶ 治療院・整体

▶ フランチャイズ本部

▶ クリニック

▶ BtoBのシステム販売

▶ 物販ビジネス全般

▶ 非営利団体の資金集め

▶ 美術品

▶ 旅行ツアー

▶ 飲食業

▶ オーダースーツ

なぜLIVEを使わなければならないのか？



- ✓ 実店舗も含めて全てのビジネスがDX化しないといけない
- ✓ 企業間によるユーザーの可処分時間の奪い合いが激化している
- ✓ 商品やサービスの差別化がどんどん難しくなっている
- ✓ プロセスエコノミーなど購買行動や意味が変化している
- ✓ 長時間の動画を見させることも難しくなっている

**LIVEはコスト効率良くブランドのパーソナライゼーション
ができるだけでなく購買促進力も優れている**

コロナ以降、オンラインへの価値観がかわった。



店舗のなかでモバイルオーダー



タクシーアプリやフードデリバリー



リアルとオンラインのハイブリットセミナー



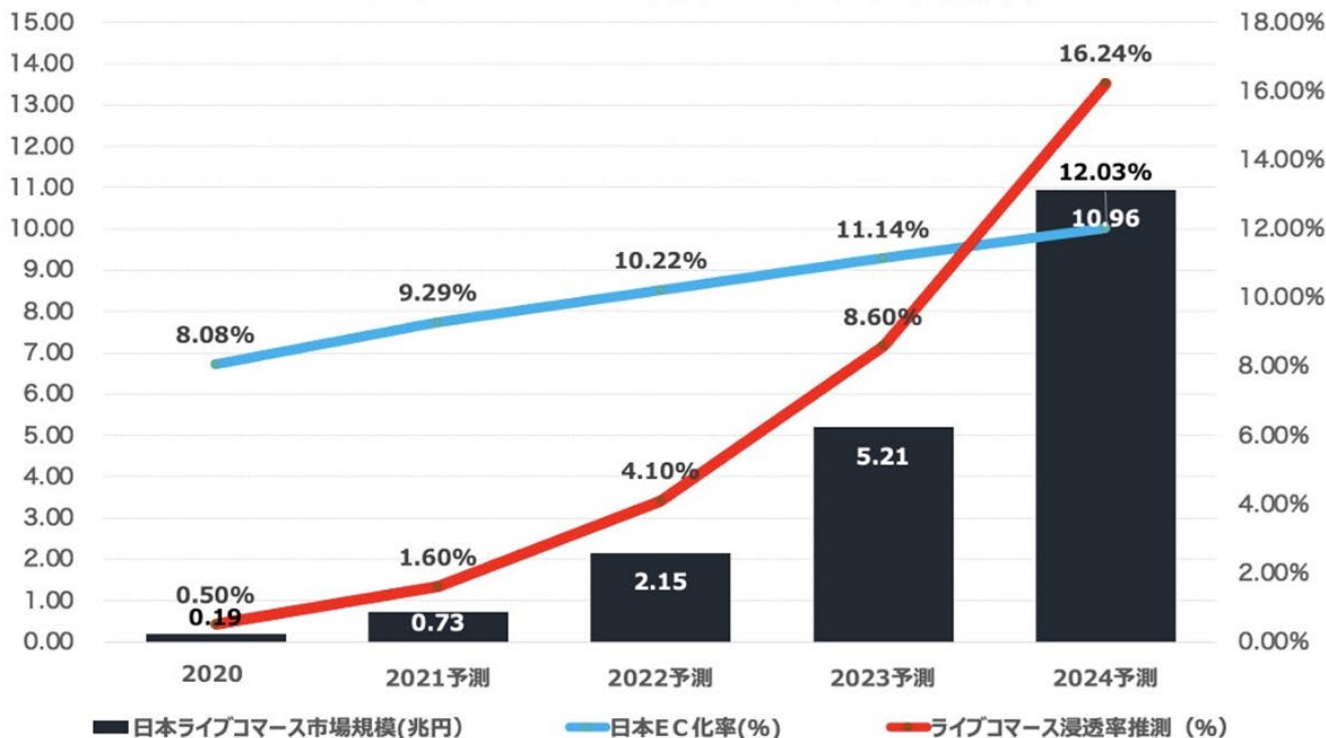
PPVモデル

リアルとオンラインの垣根が一気になくなった。

LIVEコマースの市場規模も右肩上がり



ライブコマースの日本マーケット市場予測



出典：船井総研ロジテック「2024年までの日本ライブコマース市場予測」

なぜLIVEを使うと
売れるようになるのか？

DRMの本質は コミュニケーションの生産性の最大化



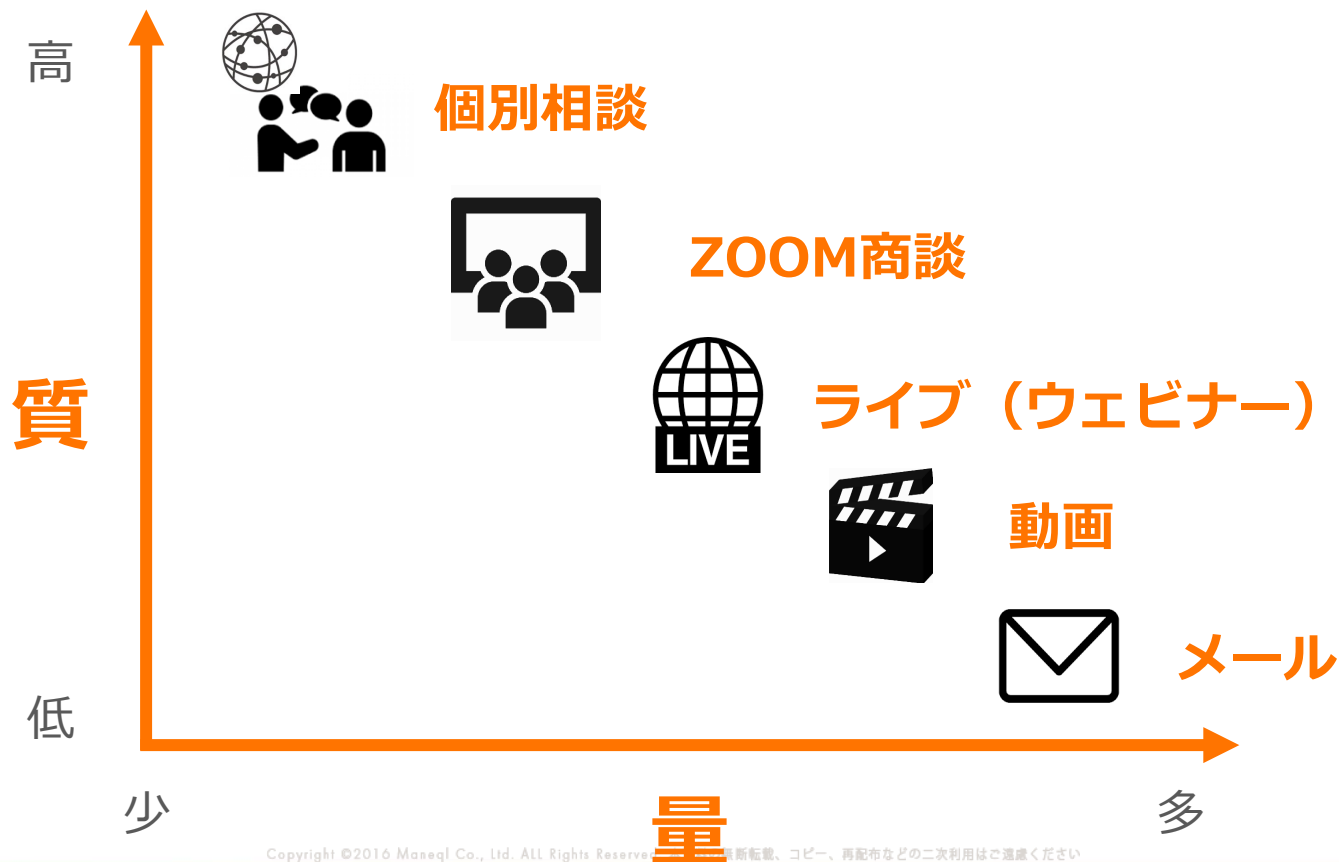
コミュニケーションの生産性は

見込み客とのコミュニケーションの質 × 量

で決まる

つまりより多くのお客様に
より質の高いコミュニケーションをとることで
トラストマネー（信頼残高）が最大化し売上が上がる

コミュニケーションマトリクス



A high-angle, close-up shot of several people's hands and forearms as they sit around a light-colored wooden table. Each person is holding and looking at a smartphone. The individuals are wearing various casual clothing, including puffer jackets, sweaters, and a patterned sweater. The scene is dimly lit, with the primary light source coming from the screens of the phones, which are all dark, suggesting they might be watching videos or browsing at night. The text is overlaid in the center of the image.

見逃し恐怖症 による視聴率や
視聴数がアップする

LIVE配信は動画に比べいいね！やコメントなどのアクションを数倍～10倍獲得できる



“

we've seen that people comment more than 10 times more on Facebook Live videos than on regular videos.

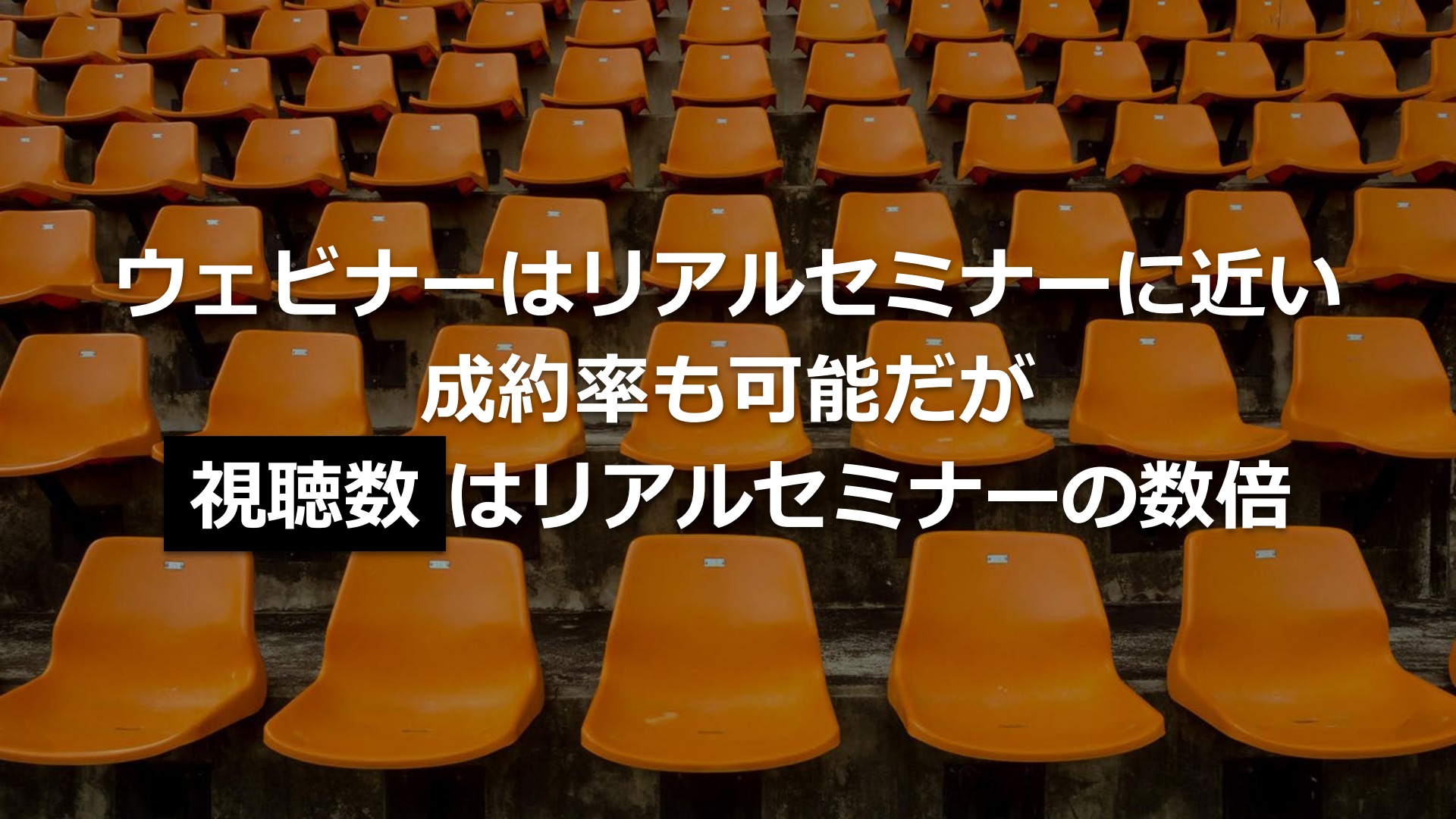
引用元 : Introducing New Ways to Create, Share and Discover Live Video on Facebook | Facebook Newsroom

”



緊急性や希少性、
限定性を作りやすい





ウェビナーはリアルセミナーに近い
成約率も可能だが
視聴数 はリアルセミナーの数倍

LIVEをビジネスに導入するメリット



- 商品・サービスの価値を高めることができる。
- 顧客のエンゲージを高めて継続率を伸ばすことができる。
- オンラインで高額商品の販売もできる。
- 新規集客ができるようになる。
- 商圈を広げ店販の売上をあげることができる。
- 人材採用の教育などの工数を削減することができる。
- 感情的なつながりを生み、口コミ・紹介を増やすことができる。 ... etc

LIVEをマーケティングファネルに組み込むことで様々な数値が改善する。



- 生放送なのでごまかしがきかない。
- 放送事故の可能性もある。
- 同じ内容のセミナーや説明会を何度もやるのが労力がかかる。
- 毎回、同じクオリティーとモチベーションを担保するのが難しい。

A grayscale background image showing a person's hands and arms operating a professional video camera. The camera is a large, complex piece of equipment with various lenses, viewfinders, and attachments. The person is wearing a light-colored shirt. The overall tone is professional and technical.

じゃあLIVEをすれば売上はあがるの？

答えは

NO

どのようにLIVEを活用するかが大切



集客ライブ

SNSのフォロワーなどを見込み客にするためのライブ

教育ライブ

見込み客を教育してエンゲージを高める為のライブ

セールスライブ

商品やサービスを売るためのライブ

マーケティングファネルの
どこで使う為のライブなのかを考える

導入すると効果の出やすい効果的なLIVE①



SNSのフォロワーを見込み客にするための**集客ライブ**

見込み客リストを**説明会やセミナー**に誘導する為のライブ

フロント商品を売るためのライブ

ハイエンドの商品を売るためのライブ

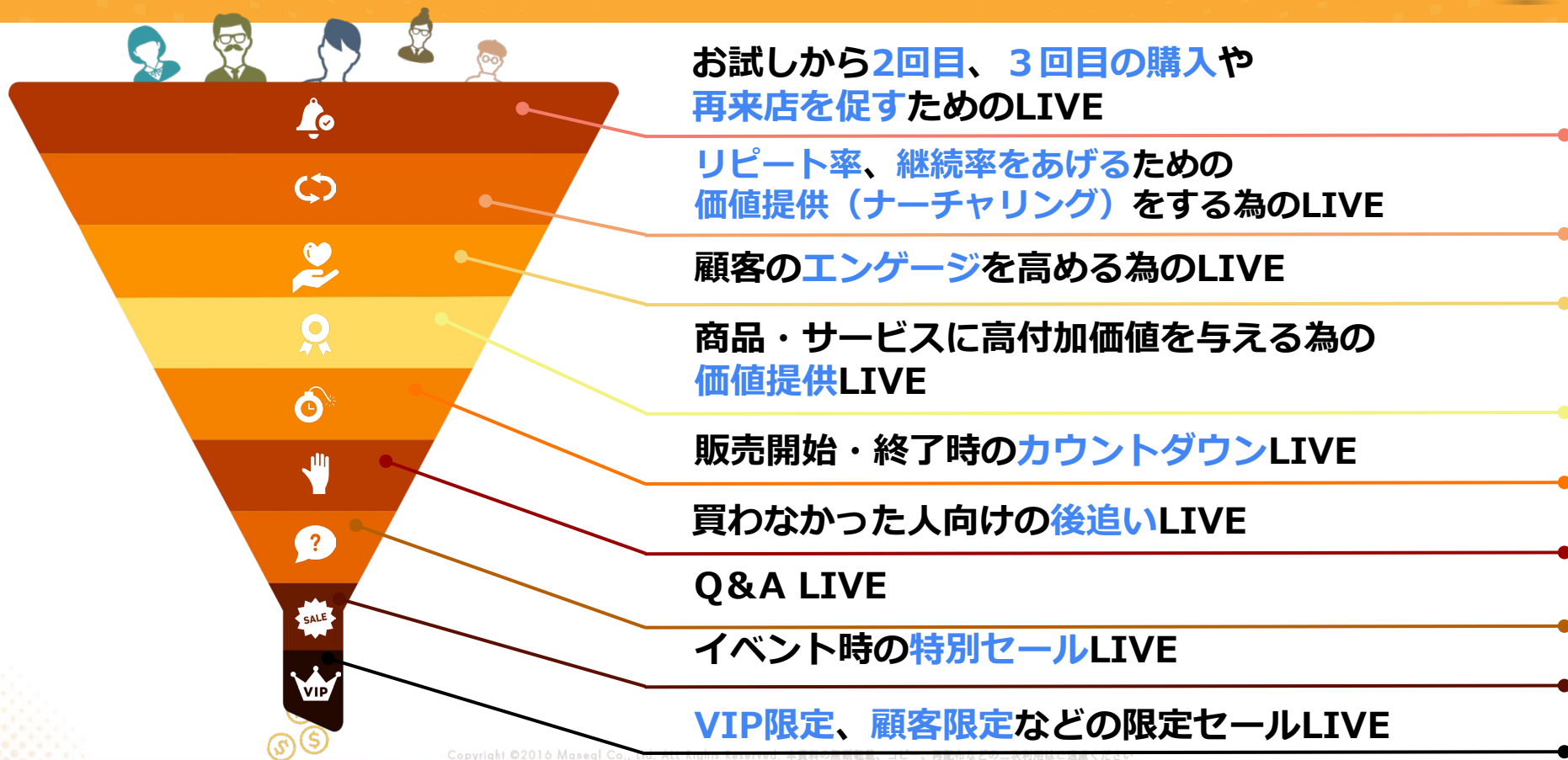
ハイエンド商品の購入を**迷っている人**向けのライブ

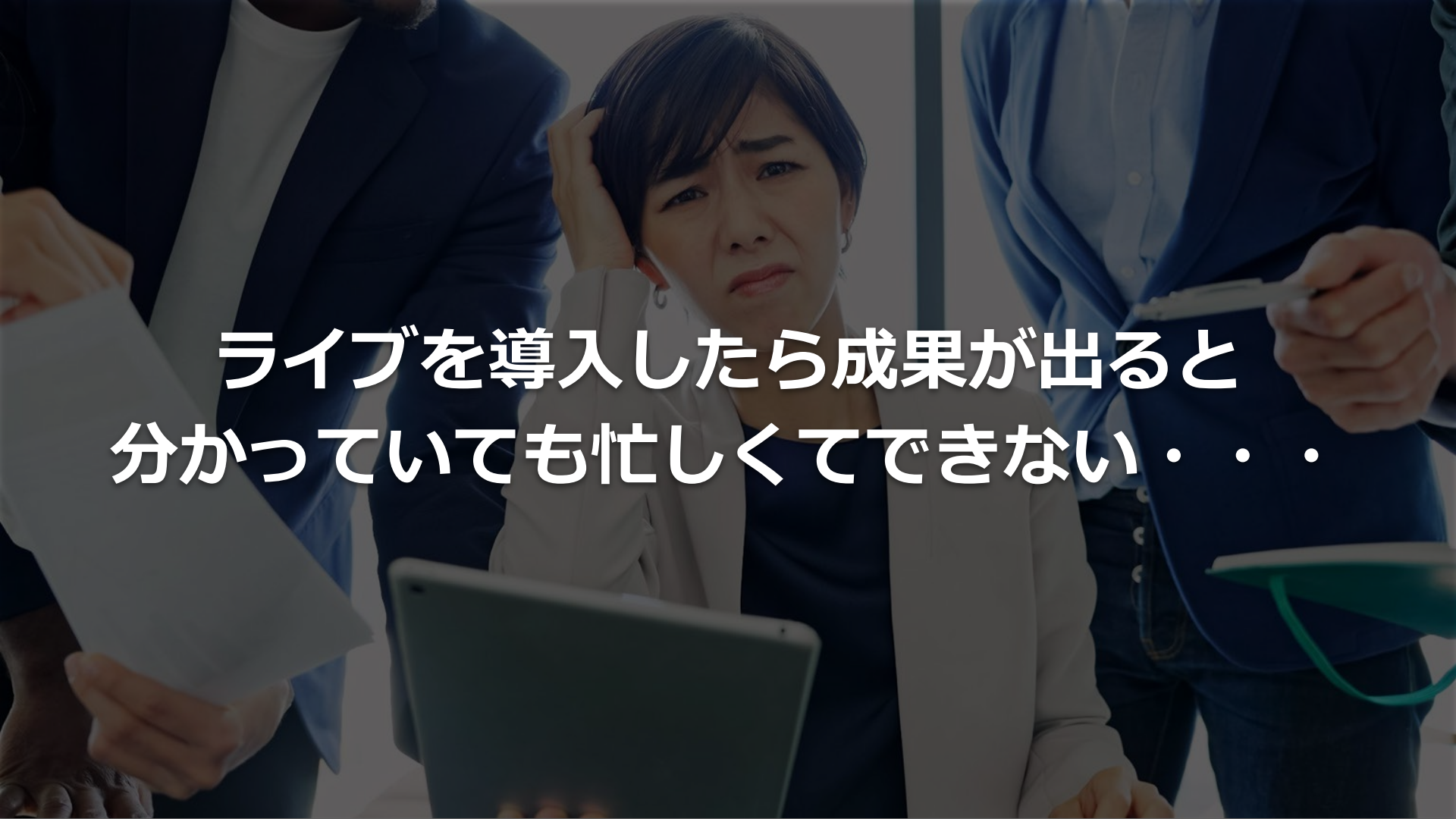
ハイエンド商品の購入を**迷っている人**向けの個別面談

プレミアム商品を売るための商談

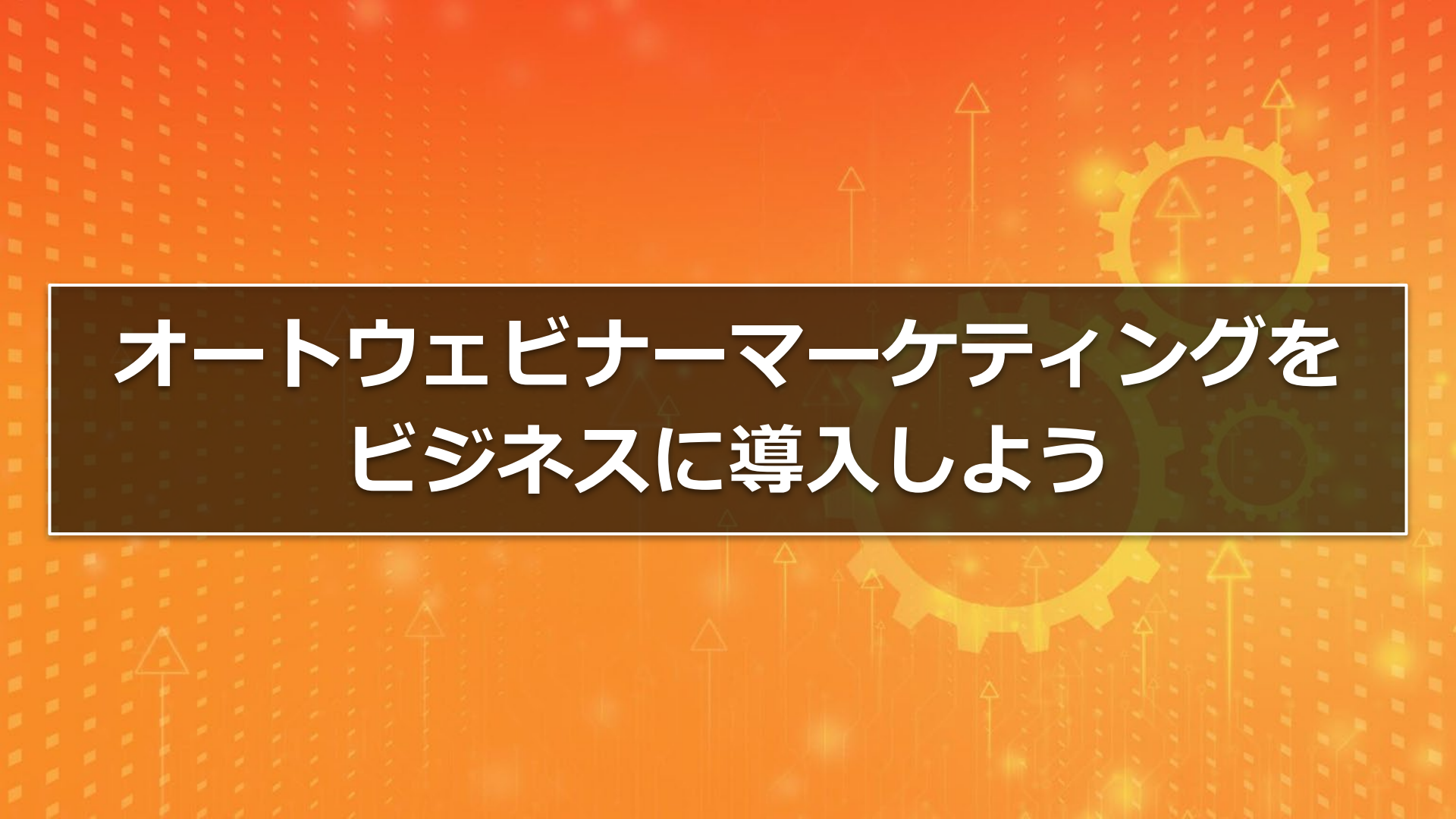


導入すると効果の出やすい効果的なLIVE②



A woman with dark hair, wearing a white blazer over a dark top, is the central figure. She has a distressed expression, with her hand to her forehead. She is holding a tablet computer. To her left, a person in a dark blue blazer is holding a white document. To her right, another person in a blue blazer is holding a pen and a clipboard. The background is a bright, out-of-focus office environment. The entire image has a semi-transparent dark overlay.

ライブを導入したら成果が出ると
分かっていても忙しくてできない・・・



オートウェビナーマーケティングを
ビジネスに導入しよう

成果を出す
機能が満載!

まるでライブ・生放送みたいな録画ウェビナーと

自動セールスで驚くほど進化するウェビナー戦略



LINEからはじめる
オートウェビナーマーケティング

L-CAST^{Wi-Fi}



特許番号 7614478,
7614479, 7615429

Presented By

Lステップ[®]

LIVE^{Wi-Fi}

オートウェビナー活用ユースケース



高単価サービスのナーチャリングを オートウェビナーで行う



治療院

プログラムの科学的根拠、成功事例、
専門家のインタビューなど

美容クリニック

治療のプロセス、実際の症例写真、患者の声、
リスクと対策など

整体

整体の基本、施術の流れ、成功事例、
セルフケアのアドバイスなど

フィットネス

トレーニングの効果、成功事例、個別プランの説明、
栄養指導の重要性など

オフィス家具

組み立て方や使い方や素材などからウェブ見積もり



通販のアップセルの引き上げや クロスセルの販売をオートウェビナーで行う。



通販

単品商品を購入した顧客に対して、関連商品のセットや定期購入プランを提供。

コーチ・コンサル

教材を買った人に対して
高度なコンサルパッケージやスクール提案

教育・学習塾

グループレッスンの受講者に対して、志望校合格を目指す特別進学コースや個別指導コースなど追加受講を提案

カルチャースクール

基本コースの受講者に対して、上級コースや特別ワークショップの受講を提案



忙しくてできない店販をオートウェビナーで行う。



美容サロン

フィットネスジム

アウトドア用品

エステサロン

サプリメント

アウトドア装備

クリニック

フィットネス器具

キャンプ用品の販売

ヘアケア製品

トレーニングウェアの販売

スポーツ用品店

スキンケア製品

ペットショップ

スポーツギア

スタイリングツールの販売

ペットフード

健康食品

オーガニック食品

ペットケア用品

自然食品店

健康ドリンクの販売

おもちゃの販売

サプリメント

など

集客のフックにオートウェビナーを活用する



鍼治療

実際の治療プロセスをデモンストレーションし
治療の流れや不安を取り除くセミナー



学習塾

成績アップのための効率的な勉強方法



住宅メーカー

理想の家を実現する注文建築のプロセスと成功事例



工務店

信頼できる工務店の選び方と家づくりのポイント



美容クリニック

安心して受けられる美容整形：
不安を解消し、理想の美しさを手に入れる方法



SaaS企業

活用セミナーや事例セミナー



採用や入社後のオンボーディングを オートウェビナーで行う



- ▶ 学生向けのオンライン説明会
- ▶ 会社のミッションとビジョン
- ▶ 顧客対応の基本とマナー
- ▶ 全対策のガイドライン
- ▶ 会社のブランドと製品ラインナップの紹介
- ▶ 機器の使用方法和メンテナンス

等々…

顧客のエンゲージ向上にオートウェビナーを活用し 継続率・リピート率を上げる



SaaS企業

個人事業主向けのシステムの使い方など

オンラインサロン

入会時のオンラインサロンの活用法など

美容サロン

髪のメンテナンス方法やヘアセットの方法など

ジム

トレーナーによる実際のワークアウトのデモを配信

学習塾

効果的な学習方法や勉強のコツを教えるセミナー

健康食品

各製品の成分やその効果について科学的な裏付けや研究結果を共有したり、健康改善に成功した顧客の体験談を紹介



高付加価値の提供・新しい収益モデル創出に オートウェビナーを活用する



フィットネス

オンラインパーソナルトレーニング

ヨガ

オンラインヨガ

賃貸・不動産

不動産投資に関する知識を提供するウェブセミナー

ペットショップ

犬のしつけ方法や健康管理や病気についてのセミナー

飲食店・レストラン

有名シェフが特別な料理を教えるオンライン教室
特別な食材や料理の秘密を紹介

塾

オンライン授業

手芸・アクセサリー

アクセサリーの作り方講習会



LINEからはじめるオートウェビナーマーケティング

L-CASTの10の基本機能



01



LINEログイン
認証

02



擬似LIVE
機能

03



自動定期
配信機能

04



自動オファー
機能

05



見逃し配信
機能

06



リダイレクト
機能

07



イベント・
リスナー分析

08



Lステップ
連携

09



コメント
アクション機能

10



ステップ
コメント機能





見せかけではない
正確な時間計測と
制限が可能に

☆ Point ☆

- ▶ 個人のLINEと紐づく
- ▶ 本物のカウントダウン
- ▶ 未申込者は見れない

L-CAST

ログイン

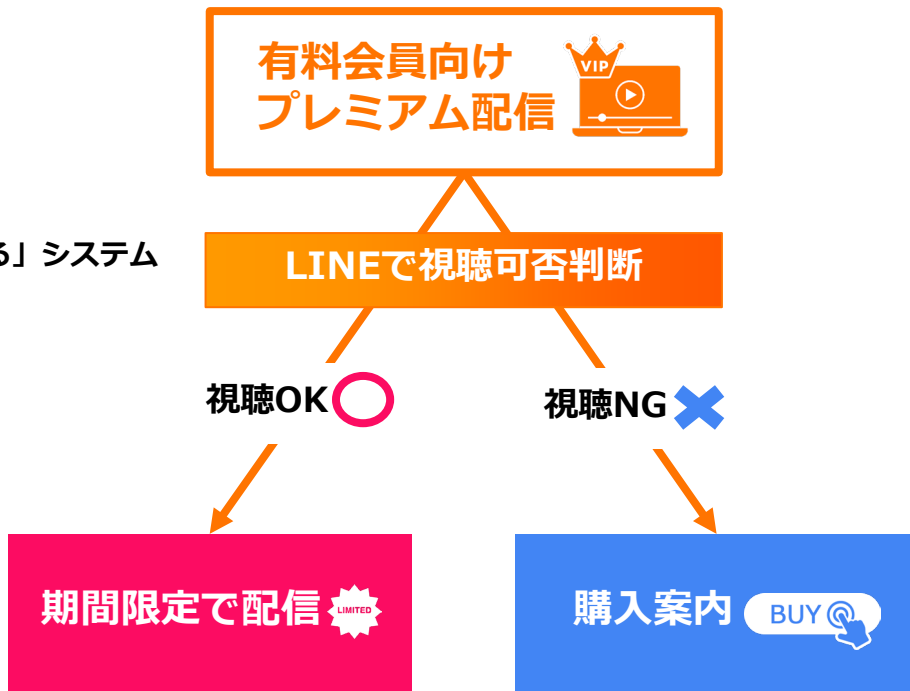
続けるには下記のボタンからLINEログインをしてください。



Lキャストの視聴条件設定



- ✓ 有料ウェブセミナーの提供
- ✓ PPVコンテンツ（前半無料→PPV）
PPV（ペーパービュー）とは：テレビやインターネットで、
普段は見られない特別な番組やイベントを「お金を払って見る」システム
- ✓ 教育コンテンツの保護
- ✓ 段階的な教育プログラム
- ✓ VIPコミュニティの構築

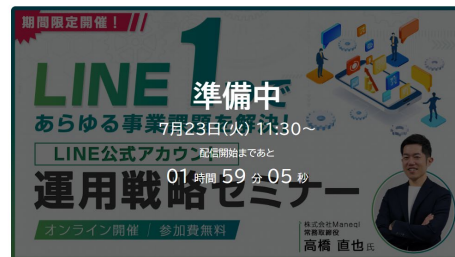


まるでライブ・
生放送みたいな
録画ウェビナーを実現

☆Point☆

- ▶ ライブ感のあるUI
- ▶ LINEチャット機能
- ▶ 視聴数アイコン

LINE1つであらゆる事業課題を解決！ LINE公式アカウント運用戦…



「Lステップ公式HP」今なら30日間無料、月額5000円からLステップを始められます！ お申込はこちらから！

https://linestep.jp/lp/01/7?utm_source=youtube&utm_medium=organic

今後とお立ち合わせ情報もあわせていきます！ 今すぐチャンネル登録！

http://www.youtube.com/channel/UC2KxRLV84b_46zHqRTPQ?sub_confirmation=1

LINE1つであらゆる事業課題を解決！ LINE公式アカウント運用戦略セミナー



LINE 1つであらゆる事業課題を解…

スポコン

LINE1つであらゆる事業課題を解決！ LI…

01 時間 21 分 18 秒



① Lステップを申し込む

ヒロさん@Lステップ… 6 概要

LIVEの最後に「プレゼントキーワードの発表」があります…

スポコンさん、チャットへようこそ！ 気軽にコメントしてみてくださいね。名前はプロフィール設定から変更できます。

ナツ よろしくおします。

TAKAI. 使ってます！

スポコン 使ってます！

ふくもと 使ってます！

スポコン バリバリ使ってます！

ナツ 登録しただけです

コメント…

スマホとPCの両方対応



LINE1つであらゆる事業課題を解決！ LINE公式アカウント運用戦略セミナー

01 時間 22 分 04 秒

LIVE

LINE公式アカウントの主な機能

クーポン

LINEショップカード

友だち追加広告

LINEのクーポン機能は、LINE内で簡単に利用できる電子クーポンです。ユーザーがクーポン画面を店舗などで提示すると、割引やプレゼントなどの特典を受け取ることができます。

クーポンを配信することで、ユーザーとの接点を増やすことができ、**来店を促進効果**が期待できます。

LINEショップカードとは、LINE上で発行・管理できるポイントカードです。商品購入や来店の際に、ポイントを付与し、貯まったポイントは特典と引き換えることができます。

リピート来店を促進する効果があるだけでなく、自然な流れでLINE友だち追加を促すことができます。

LINEのトーク画面やLINE NEWSなど、LINEアプリ内に友だち追加を促すための広告を掲載することができます。

他の集客施策では、最低でも数十万円以上の費用が必要なものが多いですが、LINE広告は**少額から出稿することが可能**です。

● Lステップを申し込む

LIVEの最後に「プレゼントキーワードの発表」

TAKAI. 使い始めたいところです。

ふくもと 登録のみです！

ナツ 作っただけです

ナツ よろしくお見します

スボコン 線かにしっかり接触したのに登録

スボコン もは数回試みスクールを運営して

ナツ 開封率

ふくもと メールの開封率

スボコン メールの開封率

スボコン 9999以上

ナツ 10.009件！

ふくもと 0

スボコン 24679でした

スボコン 線かに

ナツ LINE通知が来ると知って開封

ナツ おはちちゃんにLINE使ってます

あま LINEで大体カバー可

あまLINEで名前変更済み LINEは迷惑メールの

ナツ コックホームを使っています

TAKAI. LINE公式アカウント

スボコン リンクメニューのこっち使ってます

コメント...

ヒロさん@Lステップ開発者

《Lステップ公式HP》今なら30日間無料、月額5000円からLステップを始められます！お申込はこちらから↓

Laptop

LINE 1つであらゆる事業課題を解…

L-CAST-STG.COM

スボコン

LINE1つであらゆる事業課題を解決！ LI…

01 時間 21 分 18 秒

LIVE

LINE公式アカウントの主な機能

クーポン

LINEショップカード

友だち追加広告

LINEのクーポン機能は、LINE内で簡単に利用できる電子クーポンです。ユーザーがクーポン画面を店舗などで提示すると、割引やプレゼントなどの特典を受け取ることができます。

クーポンを配信することで、ユーザーとの接点を増やすことができ、**来店を促進効果**が期待できます。

LINEショップカードとは、LINE上で発行・管理できるポイントカードです。商品購入や来店の際に、ポイントを付与し、貯まったポイントは特典と引き換えることができます。

リピート来店を促進する効果があるだけでなく、自然な流れでLINE友だち追加を促すことができます。

LINEのトーク画面やLINE NEWSなど、LINEアプリ内に友だち追加を促すための広告を掲載することができます。

他の集客施策では、最低でも数十万円以上の費用が必要なものが多いですが、LINE広告は**少額から出稿することが可能**です。

● Lステップを申し込む

LIVEの最後に「プレゼントキーワードの発表」

ヒロさん@Lステップ…

6

概要

LIVEの最後に「プレゼントキーワードの発表」があります。…

スボコンさん、チャットへようこそ！気軽にコメントしてみてくださいね。名前はプロフィール設定から変更できます。

ナツ よろしくお見します。

TAKAI. 使ってます！！

スボコン 使ってます！

ふくもと 使ってます！

スボコン バリバリ使ってます！！

ナツ 登録しただけです

コメント...



開催日数やイベントの
種類を増やして
プロモーションを最大化

☆Point☆

- ▶ 定期ライブと即時ライブ
- ▶ 人力では不可能な
セミナー運用が可能に

基本設定

配信スケジュール

申し込みページ

配信前ページ

配信ページ

再配信ページ

ライブ配信を実施するスケジュールを設定します。
日程を、1件ずつ登録することや、一括で登録することが可能です。

該当件数 15件

日時	リスナー人数	操作
2024/04/19 (金) 15:00～ 配信終了	0 リスナー分析	削除
2024/04/19 (金) 14:45～ 配信終了	0 リスナー分析	削除
2024/04/18 (木) 17:15～ 配信終了	0 リスナー分析	削除
2024/04/09 (火) 17:15～ 配信終了	1 リスナー分析	削除
2024/04/09 (火) 17:00～ 配信終了	1 リスナー分析	削除
2024/04/09 (火) 17:00～ 配信終了	0 リスナー分析	削除
2024/04/09 (火) 16:45～ 配信終了		
2024/04/09 (火) 16:30～ 配信終了		
2024/04/09 (火) 16:15～ 配信終了		
2024/04/05 (金) 17:45～ 配信終了		
2024/04/05 (金) 17:30～ 配信終了		
2024/04/05 (金) 15:45～ 配信終了		
2024/04/05 (金) 15:15～ 配信終了		
2024/04/05 (金) 14:45～ 配信終了		
2024/04/05 (金) 14:15～ 配信終了		

配信日時を追加

配信スケジュール

ライブ配信を実施するスケジュールを設定します。
定期スケジュールで複数の配信日時を設定することが可能です。

配信日時

2024/11/07 18:00

☒ 定期スケジュール

配信日時を起算として毎日など定期スケジュールを設定できます。
スケジュールは後から追加も可能です。
毎日・毎週・毎月の複数組み合わせを設定したい場合は、組み合わせごとに追加してください。

リピート

毎週

間隔

1 週ごと

曜日

☒ 月 ☒ 火 ☐ 水 ☐ 木 ☐ 金 ☐ 土 ☐ 日

終了

☒ 回数 10 回まで繰り返す

☐ 期限 まで繰り返す

実際の申し込みページ（開催日の表示イメージ）



LINE1つであらゆる事業課題を解決！ LINE公式アカウント運用戦略セミナー

期間限定開催！

LINE1つで

あらゆる事業課題を解決！

LINE公式アカウント運用戦略セミナー

オンライン開催 / 参加費無料

株式会社Maneql
取締役 高橋 直也 氏

今回の『LINE公式アカウント運用戦略セミナー』では、LINE公式アカウントのMA（マーケティングオートメーション）ツール『Lステップ』を開発、販売し、豊富なLINEマーケティングノウハウを持つ弊社の成功事例を交えながら、LINE公式アカウントの効果的な運用戦略についてお伝えしていきます。

参加する日程をお選びください

☐ 7月16日（火）11:30～ 残り30席

☐ 7月16日（火）14:00～ 残り30席

☐ 7月17日（水）11:30～ 残り30席

他の日程はこちら

☐ 7月17日（水）14:00～ 残り30席

☐ 7月18日（木）11:30～ 残り30席

☐ 7月18日（木）14:00～ 残り30席

☐ 7月19日（金）11:30～ 残り30席

☐ 7月19日（金）14:00～ 残り30席

LINE1つであらゆる事業課題を解決！ LINE公式アカウント運用戦略セミナー

期間限定開催！

LINE1つで

あらゆる事業課題を解決！

LINE公式アカウント運用戦略セミナー

オンライン開催 / 参加費無料

株式会社Maneql
取締役 高橋 直也 氏

そこで今回の『LINE公式アカウント運用戦略セミナー』では、LINE公式アカウントのMA（マーケティングオートメーション）ツール『Lステップ』を開発、販売し、豊富なLINEマーケティングノウハウを持つ弊社の成功事例を交えながら、LINE公式アカウントの効果的な運用戦略についてお伝えしていきます。

申し込み

参加する日程をお選びください

☐ 7月11日（木）17:00～ 残り100席

☐ 7月12日（金）17:00～ 残り99席

☐ 7月13日（土）17:00～ 残り100席

他の日程はこちら

申し込み

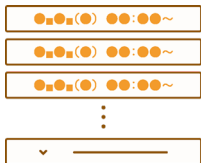
■個人情報の取扱いについて 株式会社マネクル（以下「当社」）は、ご入力いただいたお客様の情報を以下の目的で利用します。・セミナーご参加の随手続きのため・ご本人確認とセミナーに関するご連絡のため・広告宣伝（電子メール・電話によるものを含む）、アンケート、市場調査のため・上記に掲げるものの他、当社プライバシーポリシーに定める利用目的のため その他の取扱いについては、当社プライバシーポリシーに従います。

かんたん設定！プログラミング不要で即日立ち上がる

柔軟な予約方式

LIVE

L-CAST



見た瞬間から起算して
表示日程をリストで表示

参加する日程をお選びください

☐ 2月6日(木)15:00～ 残り5席

☐ 2月7日(金)15:00～ 残り5席

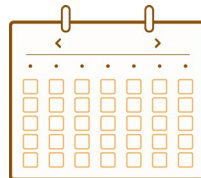
☐ 2月10日(月)15:00～ 残り5席

...

※上記ボタンを押すことで、当社の提供するサービス等に関する情報を提供する
目的で、送信された個人情報を保管・処理することに同意したものとみなされま
す。お客様はこれらの情報をいつでも停止できます。個人情報の開示や削除依
頼等のお問い合わせ先、およびお客様の個人情報を尊重して保管するための当
社の取り組みについては、当社のプライバシーポリシーをご覧ください。

開催日数が
少ないイベントに有効

カレンダーから
好きな日程を選択できる



参加する日程をお選びください

2025年2月6日(木)

☐ 2月6日(木)15:00～ 残り5席

※上記ボタンを押すことで、当社の提供するサービス等に関する情報を提供する
目的で、送信された個人情報を保管・処理することに同意したものとみなされま
す。お客様はこれらの情報をいつでも停止できます。個人情報の開示や削除依
頼等のお問い合わせ先、およびお客様の個人情報を尊重して保管するための当
社の取り組みについては、当社のプライバシーポリシーをご覧ください。

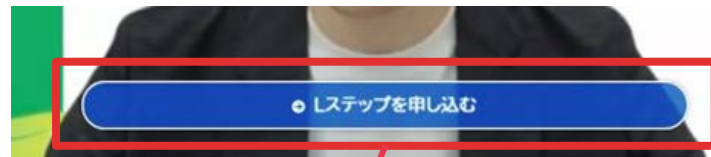
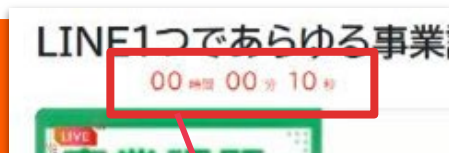
開催日数が
多いイベントに有効



時間に応じて画面内に
オフアーボタンが表示
自動オフアーを実現

☆Point☆

- ▶ チャットに誘導を
流す手間がなくなる
- ▶ 個別クロージングに
集中できる





リプレイ放送も自動化！

ライブ未視聴者も逃さず 獲得し、工数も削減

☆Point☆

- ▶ 視聴者の最大化
- ▶ リプレイ放送も
スケジュール設定で
張りつき不要

2月27日まで期間限定🎉
アーカイブ配信のお知らせ📢

こんばんは。辻中公です。

昨日配信させていただきましたライブ配
信ですが、

「急の配信のため見れなかったので、ア
ーカイブ配信してほしい」

とたくさんメッセージをいただいて...

反響に本当に嬉しく思っているところで
す😊

ありがとうございます💖💖

配信していた時間が短かったので、

2月27日までの限定でアーカイブ配信を
させていただきます。

今回のライブでは、お箸の置き方につい
てお伝えしています。

後世に伝えていきたい大切な古来より日
本に伝わる智慧です。

ぜひご覧ください🍴🍴

→ <https://www.youtube.com/watch?v=tpbP5hPXTzs>

視聴設定

再配信開始

配信終了時を起点として、再配信を開始するまでの時間を設定できます。

配信終了から 分後

再配信期限

再配信開始を起点として、再配信を視聴できる期間を設定できます。

再配信開始から 時間

☒ 配信期限までのカウントダウンを表示する

カウントダウン設定

テキスト

テキスト色

カウントダウン色

終了時メッセージ



放送終了後に
好きなページにリダイレクト

ホットな状態のまま
次のイベントに誘導

☆ Point ☆

- ▶ ライブシナリオの自動化
- ▶ オートからリアルタイム

説明会・体験会 ウェビナー1

配信終了直後にリダイレクト

ウェビナー2

QAタイムライブ
(YouTubeやZoom)

- ▶ LPやレター
- ▶ BANTアンケート
- ▶ LINEでクロージング

応用

**オートウェビナーと
リアルタイムウェビナーを組み合わせ
ることで工数を削減しながら成約率UP**



イベントやアカウントごとの視聴分析！

視聴スコアの高い人が見える化します！

☆Point☆

- ▶ 滞在時間
- ▶ ウェビナーのコメント
- ▶ カートボタンクリック
- ▶ 再配信の視聴時間
- ▶ ページアクセスの有無

L-CAST



Mテスト用アカウントDev_LC2

アカウント切り替え

イベント

▶ イベント一覧

▶ 新規作成

リスナー

☆ アカウント設定

イベント

LINE 1 つであらゆる事業課題を解決！ L

日程

選択してください

申込人数

申し込みをした人数

15

リスナー

視聴した人数

13

視聴率: 87%

滞在時間

滞在した時間の平均

1:33:06

滞在率: 68%

コメント

コメントされた件数

30

投稿人数: 9人

オファー

オファーをクリックした人数

8

クリック率: 62%

見逃し配信

見逃し配信を視聴した人数

1

視聴率: 7%

該当件数 15件

フィルター

Q

アカウント名	申込日時	ライブ配信	ライブ配信 入室日時	ライブ配信 滞在時間	ライブ配信 滞在率	ライブ配信 コメント	ライブ配信 オファー	見逃し配信 最終視聴日時	見逃し配信 滞在時間	見逃し配信 滞在率	見逃し配信 オファー
ままたか	2024/07/16 14:56	—			0%	0回				0%	
夏川夏子	2024/07/16 13:56	参加	2024/07/16 13:56	0:31:14	26%	5回	2024/07/16 14:27			0%	
川原*	2024/07/16 13:05	参加	2024/07/16 14:02	0:06:59	6%	1回	2024/07/16 14:05			0%	
なみほなん	2024/07/16 12:10	参加	2024/07/16 14:13	0:12:00	10%	3回	2024/07/16 14:16			0%	
福本香奈	2024/07/16 11:58	参加	2024/07/16 13:57	0:18:26	16%	1回				0%	
yoned	2024/07/16 11:56	参加	2024/07/16 11:57	1:49:58	93%	0回	2024/07/16 14:09			0%	

08 Lステップ連携

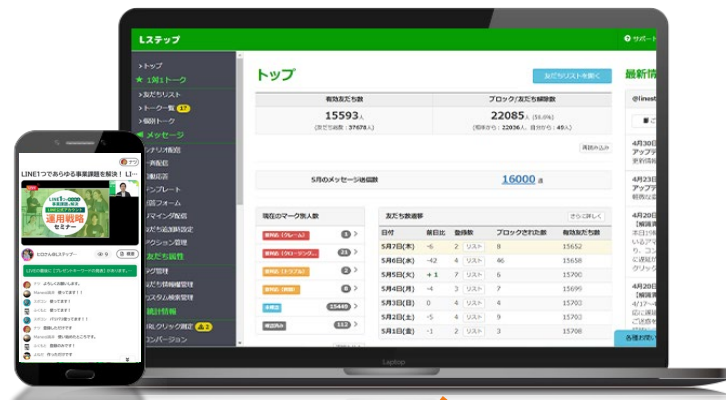


収集したデータを
Lステップに自動連携。

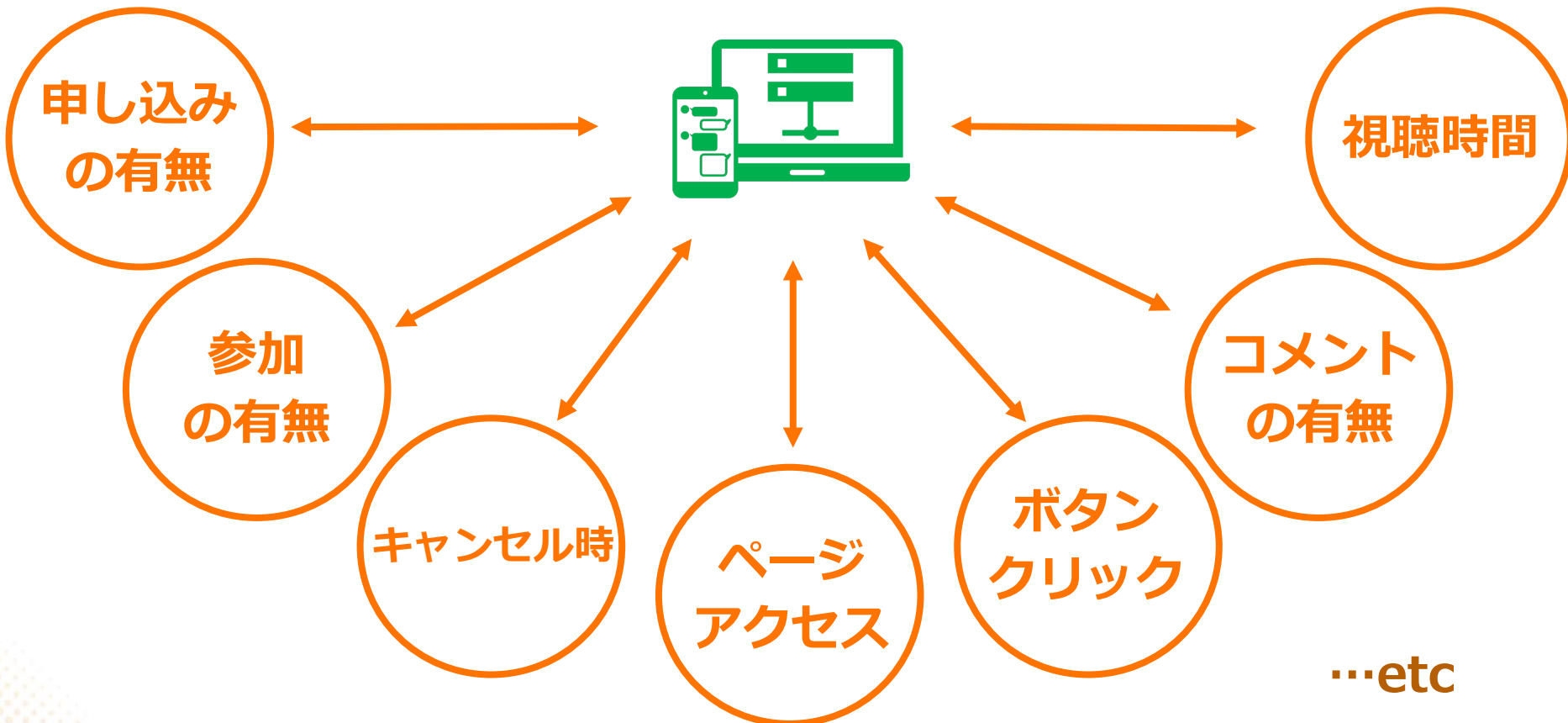
視聴状況に合わせた
シナリオ配信や
アクション分岐が可能

☆ Point ☆

- ▶ 分析と施策を同時に実行
- ▶ LINEログインの
正確性を活かした
リアルな配信



Lステップ連携項目例



イベントやイベントの時間帯でも アクションを変えられる。



●⇅	イベントID⇅	イベント名⇅
●	201	LINEで始めるフ
●	199	LINEで始めるフ
●	198	LINEで始めるフ
●	197	LINEで始めるフ
●	196	LINEで始めるフ



イベントID (イベントごと)



配信スケジュールID
(特定のウェビナー)

が振り分けられているので
同じイベントでも
日にちや時間帯によって
アクションを細かく変更する
ことができる。

☆ 基本設定

📅 配信スケジュール

👤 申し込みページ

① 配信前ページ

📺 配信ページ

📺 見逃し配信ページ

配信スケジュール

表示数

直近 3 件

定員

各スケジュールごと 5 人

ライブ配信を実施するスケジュールを設定します。
日程を、1件ずつ登録することや、一括で登録することが可能です。

登録済み 5 件

配信スケジュールID	日時	リスナー
1109707	2024/09/30 (月) 09:45～ 配信終了	0 リスナー
1109706	2024/09/29 (日) 09:45～ 配信終了	0 リスナー
1109705	2024/09/28 (土) 09:45～ 配信終了	0 リスナー
1109704	2024/09/27 (金) 09:45～ 配信終了	1 リスナー
1109703	2024/09/26 (木) 09:45～ 配信終了	0 リスナー



チャットコメントに
様々な自動アクションが可能

録画では実現できなかった
双方向のコミュニケーションで
視聴維持を促進！



☆ Point ☆

- ▶ 視聴特典などをつけることで、
録画も最後まで視聴
- ▶ コメントも増加し、
チャットが盛り上がる！



コメントアクション機能のユースケース



1 特典キーワードの設定

2 学習進捗の確認・理解度チェッククイズ

**3 参加者の興味関心のセグメンテーションや
悩みや課題のヒアリング**

4 コメント参加者のみに限定オファターの提示



コメントアクション機能のユースケース



5 ウェビナーシナリオのパーソナライゼーション



6 購買意欲やエンゲージメントレベルの追跡



7 質問受付と自動回答



8 複数商品のライブコマース



LIVE

L-CAS

No. 725 371

KiKKi

裾グラデーション
ジャガードニット
ブルオーバー

在庫あり	残りわずか
完売	ウエイトリスト

ホワイト	S	M	L	LL	3L
ブラック	S	M	L	LL	3L
ピンク	S	M	L	LL	3L

メーカー直販価格 ¥13,200

本日価格

¥8,998

返品可/税込 送料 ¥660

すぐにご注文いただけます



QVC.jp

No. 725 369

¥8,998

KiKKi

ストレッチ太コールワイドパンツ

返品可/税込 | 送料 ¥660





ただ単にオートウェビナーを
しても売上は増えない。



オートウェビナーマーケティング を成功させるヒント



自動とアナログのメリット デメリット



アナログ



- ◎ 成約率が高い
- ◎ 立ち上げが早い

- × 時間が拘束される。
- × 回数が増えると重労働。
- × モチベーションの維持が大変
- × 成約率が安定しない
- × 放送事故が多い

完全自動



- ◎ 仕組みができると時間や労力がかからない。
- ◎ モチベーションに左右されない
- ◎ 開催数を増やすことができる。
- ◎ 放送事故がない
- × 成約率が落ちる。
- × 準備が必要なので最初は手間がかかる。
- × システムが必要。



前提

オートウェビナーは
マーケティングオートメーション
である

ウェビナータイトルに見込み客が得られるベネフィットを入れ、魅力的なタイトルにすることで参加者数が増える



参加費無料

成果に繋がるLステップ構築を
最短ルートで学びたい方へ

最新事例セミナー

開催日 次回開催準備中

開催時間 13:00~15:00

Lステップご契約者様限定

今すぐセミナーに申し込む>

株式会社REXLI 代表取締役 中村 誠

コンサル累計 500
LINE構築 アカウント 200

【日本No.1】
LINEマーケティングプロデューサーが
Lステップを活用した成功事例を特別に公開

講師
Lステップ認定トレーナー
株式会社REXLI
代表取締役 中村 誠

自動セールスで成約率1.4倍
LINE×LIVE
& ライブ活用で売上3倍増

厳選 成功事例 3選

申込数 : 74

申込数 : 111 1.5倍



**マーケティングファネルのステージごとに
魅力的な特典を作ることによって数値が改善する**

同じセミナーをタイトルや訴求を変えて集客することで 参加者数が増える。 ※（参加した人を丁寧に取り除く）



1回目：MEO訴求

【ご招待】LINEで事業課題を解決した事例9選 口コミが2.3→4.3に回復したMEO対策など

こんにちは。
Lステップサポートの中村です。

本日は[name]さんを、LINEで様々な事業課題を解決した事例を紹介する新セミナーへご招待させていただきます。

=====

LINE 1 つであらゆる課題を解決
「LINE公式アカウント運用戦略セミナー」

5/27,28 13:00~15:00開催

▼詳細はこちら

<https://linestep.jp/strategy-seminar-line/>

=====

1 回目の申込数：87名

2回目：売上訴求

販売開始たった1時間で売上4000万円！LINEで売上改善など9事例を公開

[name]さん、こんにちは。
Lステップサポートの中村です。

LINEをビジネスに導入した場合、どれくらいの成果が期待できるのが[name]さんも気にされていると思います。

LINE活用でとても分りやすい成果が売上で、販売開始たった1時間で4000万円を売上げ、3日で1900個の商品が完売したなどたくさんの事例があります。

このようなLINE活用による売上、集客、工数削減など様々な成功事例をご紹介しますのでこのセミナーです。

**2 回目で
申込数が99名増**

3回目：集客訴求

1ヶ月で1952人を新規集客！LINE友だちを爆増させた方法など9事例を公開

こんにちは。
Lステップサポートの中村です。

LINEをビジネスに活用するうえで、いかに効率的に見込み客となるLINE友だちを集めるかが大きなポイントとなります。

LINE友だちが多ければ多いほど売上に繋げると分かっている、どうすれば友だちを増やせるのか、[name]さんも頭を抱えていらっしゃるのではないのでしょうか？

実はLINE活用により、1ヶ月に1952人の新規集客ができた大成功事例があります。これは以前と比べて680%増になります。

3 回目の申込数：57名



**買わなかった人にはクロスセルやダウンセルの
別のウェビナーを誘導することでLTVを伸ばすことができる。**



オートウェビナーの性質を生かして 開催数を増やすことでセミナー参加者が増える



⚙️ 基本設定			
📅 配信スケジュール	ライブ配信を実施するスケジュールを設定します。 日程を、1件ずつ登録することや、一括で登録することが可能です。		
👤 申し込みページ			
🕒 配信前ページ			
📺 配信ページ			
📺 再配信ページ			
該当件数 15件		配信日時を追加	
日時	リスナー人数	操作	
2024/04/19 (金) 15:00～ 配信終了	0 リスナー分析	削除	
2024/04/19 (金) 14:45～ 配信終了	0 リスナー分析	削除	
2024/04/18 (木) 17:15～ 配信終了	0 リスナー分析	削除	
2024/04/09 (火) 17:15～ 配信終了	1 リスナー分析	削除	
2024/04/09 (火) 17:00～ 配信終了	1 リスナー分析	削除	
2024/04/09 (火) 17:00～ 配信終了	0 リスナー分析	削除	
2024/04/09 (火) 16:45～ 配信終了	0 リスナー分析	削除	
2024/04/09 (火) 16:30～ 配信終了	1 リスナー分析	削除	
2024/04/09 (火) 16:15～ 配信終了	1 リスナー分析	削除	
2024/04/05 (金) 17:45～ 配信終了	1 リスナー分析	削除	
2024/04/05 (金) 17:30～ 配信終了	0 リスナー分析	削除	
2024/04/05 (金) 15:45～ 配信終了	0 リスナー分析	削除	
2024/04/05 (金) 15:15～ 配信終了	1 リスナー分析	削除	
2024/04/05 (金) 14:45～ 配信終了	1 リスナー分析	削除	
2024/04/05 (金) 14:15～ 配信終了	0 リスナー分析	削除	

開催数が増えることで広告のCPAが下がり



セミナー参加率も上がる

高額商品は完全自動で販売しない



オートウェビナーで個別相談や問い合わせへ誘導する

検討時間が長い商品などはBANT条件を取得しスコアが高い顧客に
インサイドセールスもしくは個別チャットでアプローチ



BANT条件とは

Budget（予算）

Authority（決裁権）

Needs（必要性）

Timeframe（導入時期）

セミナーレジュメなど魅力的なアンケートオファーを
作ることによって回答率が上がる。

アンケート
ご回答ありがとうございます

基本情報

会社名

名前

役職 ☐ 経営者/決裁者
☐ 担当者
☐ それ以外

電話番号

Eメールアドレス

HP（または弊社のサービスがわかるページ）

業種

LINEを使って解決したい事
業課題はございますか？

- ☐ 集客/売上アップ
- ☐ 自動化/工数削減
- ☐ 顧客管理/CRM
- ☐ 予約対応
- ☐ DX化
- ☐ 採用
- ☐ 分析
- ☐ 決済連携
- ☐ まだよくわからないから提案してほしい
- ☐ その他

今LINEに興味をもった理由は何ですか？

- ☐ Lスタップの導入に興味がある
- ☐ 自社に課題を感じているため
- ☐ 自社の参考のため
- ☐ 個人的な情報収集のため

ご相談したいことやご質問がございましたら自由に
ご入力ください

送信



ウェビナー限定オファーなどカウントダウンタイマー を使って期限をつけると成約率が上がる

※カウントダウンタイマーをはじめてから回すと売りが強すぎるのでオファーのタイミングで出す

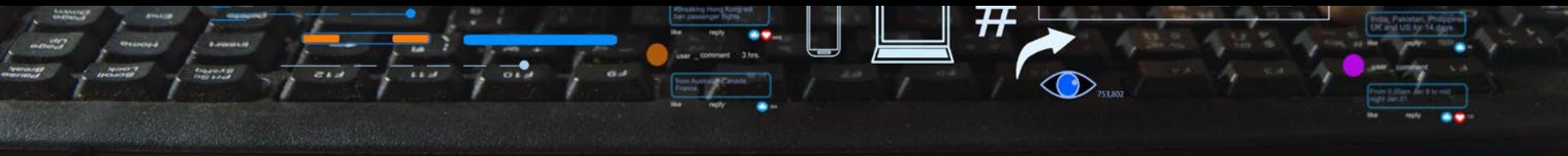


参加予約したが視聴しなかった人に見逃し配信で録画セールスすることで成約数が増える





ウェビナーシナリオをABテストし PDCAを回す



オーディエンスごと、セグメントごと、スコアごとなど



カスタマイズしたセグメントウェビナーで成約率が上がる

SNSの投稿や動画やLPごとの流入経路で



実施するウェビナーを変える

オートウェビナーを導入するメリットまとめ



- ✓ 圧倒的に**時間と労力を削減**できる
- ✓ **LINEログイン**でユーザーの特定と正確な計測ができる
- ✓ **コメントアクション機能**で
オートで双方向のコミュニケーションがとれる
- ✓ ウェビナーシナリオの**ABテスト**で**成約率を高められる**
- ✓ 日時や曜日など関係なく開催数を増やせるため**視聴数を最大化**できる
- ✓ **自動オファー機能**で自動で個別相談や問い合わせに**誘導**できる
- ✓ 見込み客の属性にあわせてセグメントウェビナーが開催できる
- ✓ **Lステップ連携**でデータを分析と施策を同時に打てる

今後もさらなる新規開発の予定があります

今後の進化をお楽しみに

