

お客様は「売れている店」から買いたい！そのノウハウ満載！

■ リピーターを増やすLINE公式アカウントの活用方法

そこで自動車業界におけるLINE活用について調べてみました。多くのディーラー店舗ではこのような使い方でお客様のフォローを行っているようです。

❶ 在庫車輌の紹介
テキストだけでは伝わりにくい車の状態や雰囲気も、画像や動画なら直感的に伝わるので、**問い合わせや来店のきっかけづくりに最適。**

❷ 来店予約・お問い合わせ
トーク画面下部に固定で表示できるメニューで、LINEアプリ内から**ワンタップで予約や問い合わせ**ができる。

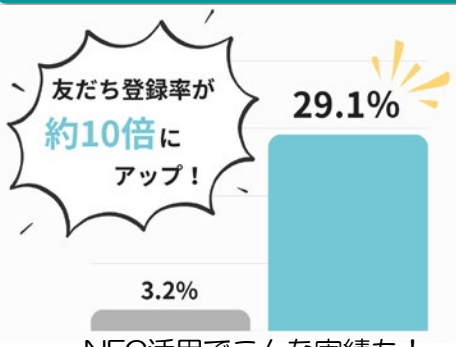
❸ 車検の案内
直接通知が届くため**気づいてもらえる確率が格段に高くなる。**

❹ アフターフォロー
メッセージを残せる上に、履歴が残るため**行き違い防止**にもつながる。

❺ クーポンの発行
紙のチラシよりも**開封率が高い。**
お客様の目に届くのがLINEならではの強み。また画面提示がクーポン代わりに。



■ LINE公式アカウントを活用するには「友だち」が必要



NFC活用でこんな実績も！

LINE公式開設はしたものの、多くの店舗の悩みが「**LINE友だち登録が増えない**」こと。そこで**非接触タッチ（NFC）で友だち追加を可能にするツール**を利用して集めることをおすすめします。この数年で**お客様のコミュニケーション手段は大きく変わっています**。まずは身近なお客様との関係づくりから始めてみてはいかがでしょうか。
詳しくは以下QRコード▼まで

執筆者：株式会社イプラ　小田泰平
◀ 1分で読める車販コラムはこちら