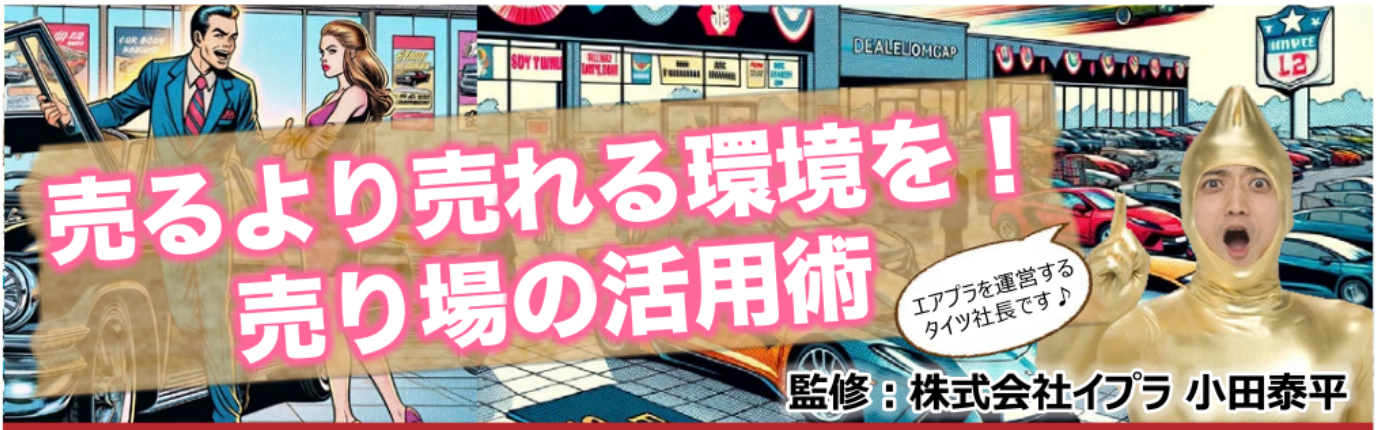


売るより売れる環境を！売り場の活用術

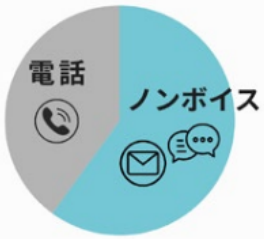
監修：株式会社イプラ 小田泰平

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

問い合わせの6割以上が電話以外で行われている―（**出典:モビルス株式会社**）こんな調査結果をご存知でしょうか？今は「電話は面倒」と感じ、LINEやメールを選ぶ人が確実に増えています。つまりかつて行ってきた「電話だけの営業で十分」と考えていると**気づかないうちにお客様を取りこぼしてしまう可能性が高い**といえます。

問い合わせの6割以上がノンボイス



■ 小さな中古車販売店や整備工場にこそLINE公式アカウントが必要な理由

そこで利用率の高いLINEに注目してみました。今やLINEの利用率は増え、**日本の人口の約7割以上**に相当すると言われています。つまり、お客様の**大半が日常的に使用**しているということになります。そればかりではなく一般的なメールマガジンの開封率が15～30%程度なのに対し、**LINE公式アカウントのメッセージはその日のうちに約80%が開封**されます。そして、スマホの電話番号と紐づいているため、友だちとしてつながればお客様とのつながりが途切れにくいことも**大切な資産を守る**ことになります。



電話での連絡手段は
若い世代には迷惑がられる？
時代は「ノンボイス」が主流

- **圧倒的なLINE利用率と、約8割の開封率**
- **お客様とのつながりを途切れさせない**

■ これだけ押さえればOK！おすすめのLINE公式アカウント活用方法5選

「様々な機能がありLINEを使いこなせない！」もし不安をお持ちでしたら大丈夫です。ここでは、特に効果の高い5つの活用法をご紹介します。（続く）

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